



Le rôle de la libéralisation du commerce des services dans le développement économique : le cas des services financiers

Chadi Azmeh

► To cite this version:

Chadi Azmeh. Le rôle de la libéralisation du commerce des services dans le développement économique : le cas des services financiers. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2009. Français. NNT: . tel-00408079

HAL Id: tel-00408079

<https://theses.hal.science/tel-00408079>

Submitted on 28 Jul 2009

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITÉ DE PARIS I - PANTHÉON-SORBONNE
U.F.R. DE SCIENCES ÉCONOMIQUES

Année 2009

Numéro attribué par la bibliothèque |2|0|0|9|P|A|0|1|0|0|1|4|

THÈSE

Pour l'obtention du grade de
Docteur de l'Université de Paris 1
Discipline : Sciences économiques

Présentée et soutenue publiquement par

Chadi AZMEH

Le 07 mai 2009

**LE RÔLE DE LA LIBERALISATION DU COMMERCE DES
SERVICES DANS LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE : LE CAS
DES SERVICES FINANCIERS**

Directeur de thèse : M. Xavier GREFFE, Professeur à l'Université de Paris 1

JURY :

M. Xavier GREFFE (Directeur) : Professeur à l'Université de Paris 1
M. Gérard DUCHÊNE (Rapporteur) : Professeur à l'Université de Paris 12
Mme. Sylvie PFLIEGER (Rapporteur) : Maître de conférences à l'Université de Paris 5
M. Serge BELLOIR : Maître de conférences à l'Université de Paris 1

Résumé

Dans le cadre d'un travail sur les pays en développement, cette thèse analyse les effets de la libéralisation du commerce des services financiers sur leur développement économique. La théorie prévoit des effets positifs de la libéralisation sur les économies. Cette étude y participe en explorant de nouvelles formes de corrélation entre la libéralisation et le développement économique. La méthode utilisée dans notre recherche est de traiter de la libéralisation du commerce des services en abordant trois de ses aspects. Il s'agit donc de l'aspect théorique, de l'aspect légal et de l'aspect empirique.

Par le biais de l'aspect théorique nous cherchons tout d'abord à établir la meilleure méthode permettant de mesurer la protection du commerce des services. Nos résultats ne favorisent aucune méthode. Nous proposons donc quelques critères principaux qu'il faut tester pour parvenir à un choix entre les différentes méthodes.

Dans un second temps nous traitons de l'aspect légal lié à la libéralisation du commerce des services. L'accord sur le commerce des services (l'AGCS) est l'unique accord multilatéral disciplinant la libéralisation du commerce des services. Nous tenons compte de trois articles à accomplir de l'AGCS (article X, XIII et XV) et nous présentons quelques éléments à prendre en considération, afin d'établir des règles tenant compte des intérêts des pays en développement. Nous tentons également de mesurer le degré de flexibilité que l'article V de l'AGCS sur l'intégration économique accorde aux pays d'ACP dans leurs accords de partenariat avec l'Union Européenne pour qu'ils soient en conformité avec ses exigences.

La partie empirique de la thèse examine les effets de la libéralisation des services financiers sur la croissance économique de pays en développement. Notre approche consiste à étudier ces effets par le biais du développement financier. Les indicateurs utilisés sont différents de ceux utilisés par d'autres études empiriques. Tandis que ces derniers utilisent l'efficacité des banques domestiques comme indicateur du développement financier, nous optons pour des indicateurs sur la taille et l'activité des marchés financiers. Nos résultats concluent à des effets indirects négatifs et considérables de l'ouverture des marchés financiers aux banques étrangères

sur la croissance économique par le biais du développement financier. De plus, l'analyse du degré d'engagements des ces pays à l'OMC par rapport aux services bancaires ne démontre aucun effet sur la croissance économique.

Les mots clés : AGCS, commerce des services, libéralisation financière, croissance économique, pays en développement.

« L'Université de Paris I Panthéon – Sorbonne n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire ; elles doivent être considérées comme propres à leur auteur ».

REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à toutes les personnes qui ont contribué de proche ou de loin, à l'élaboration de cette thèse de doctorat.

Tout d'abord, le Professeur Xavier GREFFE pour son encadrement, ses conseils et sa disponibilité nécessaires pour le bon déroulement de mon travail.

J'exprime ma profonde gratitude à mon amie Faïda. Son aide et son soutien étaient nécessaires pour l'accomplissement du travail. Je n'oublierai jamais tous mes nouveaux amis qui ont largement contribué à la création d'une ambiance amicale très solide, leur présence quotidienne a été et sera toujours déterminante pour tout ce que j'ai vécu en France.

Je tiens aussi à exprimer ma profonde amitié à tous mes amis syriens : Fisal, Firas, Moutassem, Firas (le brun) et Awdah, leur existence était indispensable pour le bon déroulement de ce travail, et leur appui toujours fort malgré leur éloignement.

Ma gratitude, mon profond amour et ma reconnaissance la plus sincère vont vers ma famille. Ma grande mère qui n'arrêtait pas de prier pour moi, mes deux frères qui sont toujours à mes côtés, et qui représentent à mes yeux un exemple à suivre. Enfin, je ne remercierai jamais assez ma mère pour son sacrifice et son dévouement, c'est à elle et au souvenir de mon défunt père, que je dédie ce travail.

Table des matières

REMERCIEMENTS.....	6
Introduction	10
Les services et le commerce des SERVICES: approche Théorique	31
1.1 Le rôle des services dans l'économie	32
1.1.1 Le poids des services dans la valeur ajoutée (% du PIB).....	32
1.1.2 Le poids des services dans l'emploi	37
1.2 La définition des services et du commerce des services	41
1.2.1 La définition des services	41
Rappel historique.....	41
Les caractéristiques des services	42
La définition des services	46
1.2.2 La définition du commerce des services	47
1.3 La protection dans le commerce des services	50
1.3.1 Introduction	50
1.3.2 Définition des mesures de protection	50
Les mesures directes.....	51
Les mesures indirectes	52
1.3.3 Classification des mesures de restriction	53
1.3.4 La méthode de la mesure.....	55
1.3.5 Les mesures des obstacles au commerce des services	57
Mesures de fréquence	57
Mesures axées sur la quantité.....	65
Mesures axées sur le prix	67
1.3.6 Quantifier les incidences économiques des obstacles au commerce des services	70
Les études qui ne modélisent pas explicitement les IED dans les secteurs de services ...	72
Les études qui modélisent explicitement les IED dans les secteurs de services	76
1.3.7 Evaluation et recommandations	80
Les annexes	86
Annexe (1).....	87
Annexe (2).....	103
L'AGCS et les pays en développement.....	112
2.1 Les règles de l'AGCS	113
2.1.1 L'AGCS (Accord général du commerce des services)	113

Introduction	113
Le cadre général de l'AGCS	114
Les annexes	122
2.2 Le travail à accomplir (unfinished business)	124
2.2.1 La portée et la définition (Article I)	124
2.2.2 Les mesures de sauvegarde d'urgence	126
Introduction	126
Analyse comparative sur la désirabilité des disciplines sur l'ESM	127
Est-ce que des disciplines sur l'ESM sont faisables ou non ?	129
Les approches par rapport aux disciplines sur l'ESM	133
Traitement spécial et différent (SDT)	134
2.2.3 Les subventions	135
Introduction	135
Désirabilité des disciplines sur les subventions	136
Les disciplines de l'AGCS peuvent-elles régler les subventions	137
Définition des subventions	138
Disciplines sur les subventions dans le commerce de services	139
Les mesures compensatoires	141
2.2.4 Les marchés publics	142
Le travail du WPGR sur les marchés publics	144
2.3 Article V de l'AGCS: conformité, flexibilité et pays en développement	147
2.3.1 Introduction	147
2.3.2 Les accords d'intégration économique qui contiennent un pays en développement ..	149
Australie – Thaïlande (FTA)	149
EU-Jordanie	150
EU-Maroc	152
Chili - El Salvador	153
Hong Kong, Chine –Chine	153
Macao, Chine – Chine	154
2.3.3 Informations additionnelles sur la conformité à l'AGCS	154
2.3.4 Article V de l'AGCS (Intégration économique)	155
2.3.5 Commentaires sur l'Article V de l'AGCS	156
2.3.6 Le cas de la Thaïlande	159
2.3.7 Implications sur la conformité avec, et la flexibilité de l'Article V pour les pays d'ACP	165
La libéralisation financière, le développement financier et la croissance économique pour les pays en développement	169
3.1 Le développement financier et la croissance économique	170
3.1.1 La finance et la croissance économique : approche théorique	170
Les systèmes financiers facilitent la gestion du risque	173
Acquisition des informations sur les entreprises et allocation des ressources	174
Surveiller les directeurs et exercer du contrôle sur les entreprises	175
Mobilisation des épargnes	176

Faciliter les échanges	176
3.1.2 La finance et la croissance économique : approche empirique	178
Les études empiriques	179
3.1.3 Le développement financier et la croissance économique: test empirique	190
La corrélation entre le développement financier et la croissance pour tous les pays.....	190
La corrélation entre la finance et la croissance selon les groupes des pays	193
Le test empirique	198
Le modèle	200
3.2 Les banques étrangères, le développement financier et la croissance économique	204
3.2.1 Les effets de l'entrée des banques étrangères	204
Introduction	204
La performance relative des banques étrangères.....	207
Les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques	211
1- les études empiriques sur un groupe de pays	211
2- les études empiriques sur un seul pays	214
Les banques étrangères et les PME.....	219
Les banques étrangères et les crises	222
3.2.2 L'entrée des banques étrangères et la croissance économique : test empirique.....	226
Introduction	226
Les statistiques	227
Les banques étrangères et le développement financier : test empirique	231
1- Présentation graphique de la corrélation entre le degré d'ouverture du marché financier et le développement financier	231
2- un simple modèle de corrélation entre le degré d'ouverture du marché financier et le développement financier	232
3- Le modèle d'OLS.....	233
4- les résultats	241
Les résultats empiriques de l'effet de l'ouverture aux banques étrangères sur la croissance économique des pays en développement	242
Conclusion	244
Bibliographie	249

INTRODUCTION

Dés l'origine, les services sont définis négativement, soit comme tout ce qui n'est pas agriculture et industrie, soit comme les activités se caractérisant à la fois par leur improductivité et leur immatérialité. Cette approche a été adoptée par les grands économistes comme A. Smith et K. Marx. C'est juste dans la deuxième moitié du dernier siècle que les chercheurs commencent à les donner plus d'importance. Les économistes de « la société post-industrielle » ont développé l'idée selon laquelle une société de services allait se substituer à la société industrielle, mais ils n'ont pas donné de définition spécifique des services.

Les premières tentatives pour définir les services consistent à les distinguer des biens. Un bien est un produit qui circule, se stocke, se transforme et se consomme. L'acte de la production est bien défini comme celui de la consommation et ces deux actes sont bien distincts. Par contre, les services apparaissent immatériels, immédiats, non stockables et indissociables de leur consommation. En effet, malgré l'importance de se baser sur les caractéristiques des services pour les définir, aucune d'entre elles n'est suffisante, ni même nécessaire pour le faire. La définition la plus complète et la plus utile a été proposée par P. Hill dans son article « *on goods and services* » en (1977). Selon Hill, un service est « la transformation de condition d'un individu, ou d'un bien appartenant à un agent économique quelconque, résultant de l'activité d'un autre agent économique, à la demande ou avec l'agrément du premier agent ».

Les services comprennent une grande diversité des activités comme le transport des biens et des gens, l'intermédiation financière, la communication, la distribution, les hôtels et les restaurants, l'éducation, la santé, la construction et la comptabilité. Ils sont vitaux pour le fonctionnement de chaque économie. Un secteur financier efficace et bien réglé, par exemple, assure une transformation efficace des épargnes aux investissements, garantit que les ressources vont se déployer où se trouve le meilleur revenu. De plus, des avantages viennent de la variété des produits financiers et d'un meilleur partage des risques dans l'économie. La croissance des

secteurs des services dans un pays est un aspect important de son développement et fortement associée à la spécialisation, la croissance du revenu et la modernisation économique. La production des secteurs des services compte la partie la plus importante des économies des pays développés. En 2003, le poids de la production des secteurs de services en pourcentage par rapport au PIB était de 79% aux Etats-Unis et au Luxembourg. Le poids de ces secteurs par rapport à l'emploi est également important, avec un pourcentage de 78% et 72% de l'emploi total pour les Etats-Unis et le Luxembourg. Le poids des secteurs de services par rapport au PIB et par rapport à l'emploi dans les pays en développement, est en général inférieur à celui des pays développés. Pourtant, l'importance relative des services est également importante pour les pays en développement et elle continue à augmenter pour tous les pays.

L'importance des secteurs des services ne s'arrête pas à son poids important dans le PIB et l'emploi de tous les pays, mais aussi à leur rôle dans le processus du développement économique. En effet, plusieurs services (financiers, de communications, du transport, etc.) sont en réalité des services d'infrastructure. Ils sont directement intégrés dans le processus de production de tous les secteurs (l'agriculture, l'industrie et les autres services). Il y a environ quatre décades, Rosenstein-Rodan (1943) a établi le fait que les infrastructures industriels doivent avoir la priorité pendant la première phase de l'industrialisation. Little et al. (1970) et Baldwin (1978) soulignent que le niveau et la qualité des services d'infrastructure sont parmi les facteurs principaux qui déterminent le degré de réussite du commerce et des politiques de développement. Ils ont insisté sur le fait que dans certaines économies, le développement de certains secteurs a été handicapé par la sous-provision des services. La perte de la production agricole qui est dû à la mauvaise qualité de transport et de distribution en est un exemple.

Le coût des services en terme de pourcentage du coût d'une unité de production des biens a atteint un niveau très élevé. A proprement parler, les coûts de transport, des services financiers, de l'assurance, de la communication, des services judiciaires, de l'éducation, des services informatiques, des services de comptabilité et des autres services ont rapidement augmenté quant à leur proportion de l'output. Ainsi, la disponibilité, la qualité et les coûts des services influencent de plus en plus la position compétitive des pays dans les marchés internationaux. En général, dans la plupart des pays en développement, le coût des services utilisés comme des inputs par

rapport au coût final des produits est beaucoup plus élevé que celui des pays développés. Ces pays ont intérêt à réduire les coûts dans ce secteur pour participer plus activement dans le commerce international, et ainsi, réaliser un niveau plus élevé du développement économique.

Les services peuvent également participer à revitaliser les investissements productifs. Chaque pays a besoin d'encourager l'innovation en investissant davantage dans des activités de création de la connaissance comme la recherche et le développement, la formation de la main-d'œuvre et l'éducation. Cela peut aider à augmenter les valeurs ajoutées des produits industriels ou à améliorer la chaîne des valeurs pour rendre les produits plus compétitifs dans le marché. Le système financier doit fournir le capital nécessaire pour financer l'innovation dans l'économie. A présent, seulement une partie insignifiante de l'épargne des pays en développement a été canalisée par les biais du système financier pour financer l'innovation, les nouvelles entreprises et celles qui cherchent à démarrer. Ces dernières suivent toujours *l'old style* d'investissement. Face à la vitesse du progrès technologique dans le monde, il est urgent que les gouvernements mettent en place des mécanismes pour encourager la formation du *private venture capital*. De plus, ils doivent donner une haute priorité aux dispositifs qui servent à accélérer le développement du marché de capital et à améliorer les services bancaires.

L'expansion des secteurs de services peut également participer à créer de nouveaux emplois dans l'économie. L'agriculture continue à perdre des emplois au moment où l'économie se développe. L'industrie aussi n'est pas capable de créer suffisamment d'opportunité de travail pour absorber l'importante croissance de la force de travail à présent et dans l'avenir. Le secteur des services est le seul dans l'économie ayant la capacité de le faire. En Chine, par exemple, les services étaient le seul secteur ayant marqué une croissance significative de l'emploi dans la dernière décade. La part de l'emploi dans le secteur des services par rapport à l'emploi total a augmenté de 16,4% en 1990 à 23,5% en 1997, tandis que dans le secteur d'industrie elle est restée stable. Par rapport à l'agriculture, elle a baissé de 53,4% en 1990 à 47,6% en 1997.

La croissance des services d'intermédiation est un déterminant important du niveau de la croissance et du développement économique parce qu'ils permettent à la spécialisation de se produire. A partir du moment où la taille d'une entreprise augmente et le travail se spécialise, un

nombre plus important d'activités devient nécessaire pour coordonner et organiser ses affaires centrales. Ces activités additionnelles sont partiellement fournies par des fournisseurs externes (*outsourced*). Ces services aux entreprises qui sont demandés et offerts comme une partie de ce processus ne sont pas seulement des inputs différenciés dans la production. Ils jouent un rôle distinct et important en coordonnant les processus de la production pour générer plus de biens différenciés et pour réaliser des économies d'échelle. De plus, les innovations organisationnelles associées et l'expansion des services de réseau participent à réaliser des gains de productivité qui doivent affecter positivement le développement et la croissance économique.

Les activités des services sont fortement influentes sur le développement économique. Des services de télécommunication de bonne qualité et à un prix faible peuvent générer des gains pour toute l'économie. Le réseau de communication est un moyen de transport pour les services d'information et tous les produits qui peuvent être digitalisés. Les télécommunications jouent un rôle crucial dans la diffusion de la connaissance (la vitesse par laquelle Internet s'étend partout dans le monde témoigne de sa grande importance). De la même façon, les services de transport affectent le coût de transport des biens et le mouvement des travailleurs à l'intérieur et entre les pays. Les services aux entreprises comme la comptabilité, la construction, la consultation et les services judiciaires participent à baisser les coûts de transaction associés aux opérations des marchés financiers et à l'application des contrats. Les services de distribution de détail et de gros constituent un lien vital entre les producteurs et les consommateurs, avec une marge appliquée pour la provision de ces services qui influence la compétitivité des entreprises dans les marchés locaux et internationaux. Les services d'éducation et de santé sont des inputs principaux et vitaux – et des déterminants – du stock et de la croissance du capital humain.

La grande importance du secteur des services dans le processus du développement économique ne laisse pas les politiciens et les économistes indifférents par rapport au potentiel des politiques de la réforme de ce secteur sur le développement et la croissance économique. La réforme de ce secteur consiste en un mixe de dérégulation (le démantèlement des barrières à l'accès au marché et la promotion de la compétition dans le marché) et de l'amélioration des régulations (mettre en place un environnement judiciaire approprié, renforcer les agences de la régulation, augmenter leur indépendance, etc.). Le grand défi par rapport aux politiques de

réforme consiste à choisir les politiques appropriés qui participent à réaliser un équilibre entre des réglementations efficaces et plus d'accès au marché. Par exemple, si un pays décide d'augmenter l'accès au marché dans le secteur financier sans mettre en place des réglementations prudentielles pertinentes, la probabilité qu'il envisage une crise financière augmente. En effet, gérer la réforme dans les marchés des services demande une intégration entre des politiques de libéralisation du commerce des services et une bonne combinaison de compétition et de réglementation.

La libéralisation du commerce des services gagne de plus en plus d'importance comme une option des politiciens dans les pays en développement. Ils la considèrent comme un moyen pour augmenter l'efficacité des secteurs de services dans l'économie. De plus, elle peut participer à amener la technologie et le capital qui sont nécessaires pour le processus de développement économique. Pourtant, pour que les pays en développement réussissent bien leur libéralisation du commerce des services, ils doivent être conscients des enjeux qui l'accompagnent. Les bénéfices de cette politique ont besoin de temps pour se matérialiser. En effet, des coûts d'ajustement dans les secteurs des services présentés par le changement de la structure de propriété et par le déplacement de la main-d'œuvre, de l'opposition de la part des bureaucrates affectés qui perçoivent la libéralisation comme une menace de leur comportement de *rent-seeking*, vont apparaître juste après la libéralisation. Des effets non économiques, comme par exemple, les effets de la dénationalisation de certaines industries culturelles et de la complexité des efforts de libéralisation par rapport au commerce des services font également partie des enjeux.

Mesurer la protection dans le commerce des services et ses coûts sur l'économie et les rendre transparents constituent un moyen pour surmonter les enjeux qui accompagnent la libéralisation. Tout d'abord, cela peut aider à construire des groupes d'intérêts favorables à la libéralisation. Ensuite, cela peut également donner aux politiciens une grande confiance dans le processus de la libéralisation en les informant sur les restrictions du commerce des services et l'intérêt de les supprimer. Mais comment mesurer la protection dans le commerce des services et ses coûts sur l'économie ? Y a-t-il une seule ou plusieurs méthodes de mesure ? S'il y en a plusieurs, qu'elle est la méthode préférée et pourquoi ? Nous cherchons à répondre à ces questions dans le chapitre 1.

Puisque le commerce des services requiert la proximité entre les consommateurs et les fournisseurs des services, les mesures à la frontière telles que l'imposition des tarifs sont inapplicables. Les obstacles au commerce des services se présentent généralement sous la forme d'une réglementation ou une autre mesure qui limite l'accès des services étrangers et des fournisseurs étrangers de services au marché national. Pour mesurer les obstacles au commerce des services, il faut relever les mêmes types de défis que lorsqu'il s'agit de mesurer les barrières non tarifaires (BNT) au commerce des marchandises. L'objectif principal des mesures consiste à déduire une « équivalence de tarif » de l'obstacle au commerce pour des services particuliers. Les mesures peuvent être directes ou indirectes. Les mesures directes consistent à observer une politique ou une pratique explicite, et à essayer d'une façon ou d'une autre de mesurer son importance économique (les mesures de fréquence). Les mesures indirectes tentent d'inférer la présence des barrières du commerce par ses effets sur le marché (les mesures axées sur les prix et les mesures axées sur les quantités). Les mesures directes ont l'avantage de nous faire savoir ce que nous mesurons, mais ont également l'inconvénient de ne pouvoir inclure que les barrières explicites et reconnues. Par contre, les mesures indirectes ont l'avantage de nous donner des informations sur l'importance quantitative des barrières, mais ont l'inconvénient de pouvoir incorporer des variables non reconnues autres que les barrières que nous cherchons à identifier.

Pour mesurer les effets de la libéralisation du commerce des services sur les économies, il faut appliquer plusieurs étapes. Tout d'abord, il faut calculer des indices de restriction en utilisant une des formes des mesures de fréquence. Ensuite, il faut transformer ces indices de restriction en « équivalences de tarif » en utilisant un jugé des équivalences de tarif, des mesures axées sur les prix ou des mesures axées sur les quantités. Enfin, il faut utiliser ces mesures comme inputs dans un modèle de production et du commerce pour constater l'effet d'une réduction des obstacles sur le commerce des services sur l'économie. Toutes les études qui cherchent à mesurer les effets de la libéralisation du commerce des services montrent des gains totaux considérables de la libéralisation sous toutes les hypothèses assumées dans les modèles. Elles montrent aussi que les externalités de la technologie transmis par la voie du commerce des services ont une importance potentielle significative et contribuent largement aux gains de la libéralisation. Pour ce qui concerne la distribution des gains, les études indiquent que les pays qui commencent avec un niveau plus élevé de protection ont tendance à gagner plus (en pourcentage de PIB). Par

conséquent, et puisque les estimations des obstacles au commerce des services dans les pays en développement sont plus grandes que dans les pays développés, les pays en développement sont potentiellement les plus grands gagnants de la libéralisation du commerce de services.

Par rapport au choix entre les méthodes de mesures, il n'y a aucune méthode parfaite pour mesurer les obstacles au commerce des services. Chaque méthode a ses forces et ses faiblesses. Pour évaluer les différentes méthodes de mesure, il faut examiner plusieurs facteurs comme par exemple : la quantité et le type d'information, les exigences en matière de données et d'autres ressources, l'exactitude et la fiabilité, le champ d'application et l'utilisation prévue. En effet, malgré l'importance des quatre premiers facteurs, le dernier qui représente l'utilisation prévue reste le facteur le plus important. Si l'objectif de l'étude consiste à aider à mobiliser un appui politique en faveur de la libéralisation du commerce des services, les mesures d'incidence deviennent les plus favorables. Par contre, si la mesure a pour but de fournir des orientations pour définir la position dans le cadre de négociations commerciales (cette dernière doit non seulement être suffisamment exacte et fiable, mais également facile à calculer et à comprendre), les mesures de grandeur deviennent favorables.

Le commerce des services représente 25% du commerce des marchandises avec un taux de croissance annuelle de 13%. Sans prendre en considération la valeur des investissements étrangers directs dans les secteurs des services (mode 3), la valeur du commerce international des services est estimée à 1,8 trillions de dollars. Selon l'estimation de Chadha (2003), la valeur du commerce des services sous le mode 3 représente 38% du commerce des services en 2000. Face à la dynamique du commerce mondial des services, la nécessité des règles reconnues au plan international s'est de plus en plus fait sentir.

Pour la première fois dans l'histoire des négociations commerciales, les pays développés, menés par la pression des groupes d'intérêts dans le secteur des services, ont pris l'initiative de mettre les services sur la table de négociations du cycle d'Uruguay. Un groupe de négociations des services a été créé pour poursuivre les discussions sur le sujet. L'objectif est d'établir un cadre multilatéral qui peut promouvoir la libéralisation du commerce et d'investissement des services. Sept ans de négociations et de discussions (1986-1993) ont débouché sur le premier

accord multilatéral qui vise le commerce des services (AGCS : l'Accord général sur le commerce des services). Sa conclusion a été l'une des plus grandes réalisations des négociations du cycle d'Uruguay. Dans le chapitre 2, nous nous intéressons à cet accord. Dans un premier temps, nous présentons ses règles. Ensuite, nous proposons quelques suggestions pour établir des règles qui prennent en considération les intérêts des pays en développement dans les trois articles à accomplir (article X, XIII et XV). Dans la dernière partie de ce chapitre, nous tentons de mesurer quantitativement le degré de flexibilité que les pays d'ACP peuvent avoir, autant que des pays en développement, dans leurs accords d'intégration avec l'Union Européenne pour être en conformité avec les exigences de l'article V de l'AGCS.

L'AGCS, comme les autres accords du cycle d'Uruguay, est une annexe à l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Il ne comporte donc pas de procédures propres de signature et de ratification mais entrera en vigueur au même temps que l'Accord sur l'OMC et toutes les autres annexes. Il n'y a pas de possibilité de ne pas participer à l'AGCS (ceux qui veulent bénéficier des autres volets du cycle d'Uruguay doivent également adhérer à l'AGCS).

L'AGCS comprend deux grandes parties : le « Cadre général » et ses annexes d'une part, et les « listes d'engagements » individuelles des pays participants, d'autre part. Le Cadre général de l'AGCS se compose d'un préambule et de 29 articles (divisé en 6 parties), suivis de 8 annexes, 8 déclarations et décisions ministérielles. La plupart des annexes contiennent des dispositions spécifiques applicables à certains secteurs (services financiers, télécommunications), alors que les déclarations et décisions traitent des questions institutionnelles générales comme l'établissement de groupes de travail, de programmes de travail, de mandats, etc. Les listes d'engagements des différents pays sont regroupées dans un « Appendice » au Cadre. Plusieurs pays ont également soumis des listes d'exemptions à la clause NPF (traitement de la nation la plus favorisée) en même temps que leurs listes d'engagements.

Le Cadre général de l'AGCS contient la portée de l'Accord et la définition du commerce des services. Il contient également des nombreuses obligations et disciplines générales dont les plus importantes sont : le traitement de la nation la plus favorisée (NPF), la transparence et la

participation croissante des pays en développement. Certains articles ne contiennent pas de disciplines. Ils exigent des négociations pour conclure des disciplines multilatérales sur les sujets concernés. Ces articles sont l'article (X) sur les mesures de sauvegarde d'urgence, l'article (XIII) sur les marchés publics et l'article (XV) sur les subventions. Depuis la fin du cycle d'Uruguay, les pays membres poursuivent les négociations pour conclure des disciplines par rapport à ces articles. Les pays en développement continuent à y participer activement, mais la question qui se pose est : quel est l'état de lieu des négociations et quelles sont les intérêts des pays en développement par rapport à ces articles ?

Les négociations sur les mesures de sauvegarde d'urgence (ESM) ont commencé à la date d'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC selon le mandat de l'article X de l'AGCS. Les membres ne sont pas encore arrivés à un accord sur ce sujet. Plusieurs dates limite ont été mises en place et non respectées par le Groupe de travail des règles de l'AGCS. La difficulté de ces négociations est due à la divergence entre les pays membres par rapport aux deux questions cruciales : la désirabilité et la faisabilité de conclure des disciplines sur les mesures de sauvegarde d'urgence. Concernant la désirabilité, certains pays membres ne désirent pas d'avoir des disciplines sur l'ESM. Ces pays sont, en principe, des pays développés comme les Etats-Unis, l'Union Européen et l'Australie. Ils trouvent que l'application de l'ESM au commerce des services peut avoir des conséquences négatives sur l'économie, et qu'ils ne sont pas nécessaires parce que l'AGCS offre déjà une flexibilité considérable face à une augmentation des importations. A cela ils rajoutent leur doute par rapport à la faisabilité de conclure des disciplines dans un nouveau domaine comme le commerce des services. Les pays qui désirent avoir des disciplines sur l'ESM sont, en particulier, des pays en développement. Ils insistent sur l'idée qu'avoir des disciplines sur l'ESM les encourage à prendre des engagements spécifiques plus élevés et à libéraliser plus profondément leur marché au commerce des services. Ils insistent également sur le fait qu'avoir des disciplines sur l'ESM est nécessaire parce que les autres articles de l'AGCS ne sont pas suffisants et ils ne sont pas applicables dans toutes les situations prévues.

Les négociations au sein du Groupe de travail des règles de l'AGCS par rapport à la faisabilité des disciplines sur l'ESM se sont concentrées sur une liste des thèmes en relation avec

l'application des ces disciplines. Les thèmes couvrent par exemple : les industries domestiques, les services similaires et l'application entre les modes de fourniture. En effet, pour que les pays membres puissent conclure des disciplines sur l'ESM, ils doivent chercher la simplicité et trouver un équilibre entre la « flexibilité » et la « rigidité ». Il faut laisser aux pays la liberté de définir quelque concepts cruciaux (par exemple, l'industrie domestique), et au même temps, leur demander de se soumettre aux disciplines strictes par rapport aux informations qu'ils doivent fournir pour avoir une *good case* (par exemple, concernant le choix des définitions ou des mesures appliquées).

Tous les pays membres de l'OMC reconnaissent aux pays en développement le droit d'avoir du traitement spécial et différent. Ce droit figure dans le préambule de l'AGCS et dans les lignes directrices et les procédures dans les négociations. Ce traitement peut avoir plusieurs formes comme par exemple : plus de flexibilité par rapport à l'exemption de recevoir un ESM, une assistance technique des pays développés dans les procédures d'investigation et des périodes d'application de l'ESM plus longues.

La question des subventions a attiré beaucoup moins d'attention que celle des mesures de sauvegarde au sein du groupe de travail des règles de l'AGCS. Les pays membres, depuis 1995, ne se sont pas mis d'accord sur des disciplines par rapport à l'article (XV) sur les subventions. Tout comme les négociations sur l'ESM, les négociations sur les subventions se sont concentrées sur deux éléments cruciaux : la désirabilité et la faisabilité d'avoir des disciplines sur les subventions.

La question de la désirabilité n'a pas provoqué beaucoup de divergence, comme dans le cas de l'ESM. La plupart des arguments, dans la littérature ainsi qu'au sein du groupe de travail sur les règles de l'AGCS, étaient favorables pour avoir des disciplines sur le sujet. En effet, les subventions peuvent avoir des effets négatifs sur le commerce des services particulièrement pour les pays en développement. Elles peuvent aussi engendrer une surexploitation des ressources naturelles et une intensification de la dégradation des héritages naturels. Par contre, les arguments non favorables se concentrent, dans la plupart des cas, sur le fait qu'il n'y a pas suffisamment de statistiques solides. En effet, plusieurs règles dans l'AGCS peuvent jouer un rôle pour contrôler

l'utilisation des subventions par les pays membres comme l'article II (NPF), l'article XVII (TN traitement national), l'article XVI (accès au marché) et l'article XXIII (règlement des différends). Mais comme dans le cas de l'ESM, elles ne sont pas suffisantes, et des disciplines sur les subventions dans le cadre de l'article XV restent indispensables pour régler la question.

Concernant la faisabilité d'avoir des disciplines, deux modèles de disciplines sur les subventions dans l'OMC peuvent être utilisés comme point de départ pour formuler des disciplines sur les subventions au commerce des services. Ces modèles sont : l'AoA (Accord sur l'agriculture) et le SCM (Accord sur les subventions et les mesures compensatoires). Dans le contexte du commerce des services, l'approche de l'AoA est préférable parce qu'elle est plus pratique et plus facile à appliquer. Elle comprends deux étapes : (1) énumérer les subventions dans le commerce des services, et (2) les mettre dans des boîtes (3 boîtes) en imposant des règles spécifiques à chacune.

Par rapport aux mesures compensatoires, l'article XV : 1 de l'AGCS dispose que les négociations doivent porter sur le bien-fondé de procédures de compensation. La grande majorité des pays membres de l'OMC ne favorisent pas la conclusion des disciplines sur les mesures compensatoires dans le cas des subventions liées aux services. La complexité de recourir à ces mesures dans le contexte des services et les problèmes qu'ils peuvent poser (la peur qu'ils deviennent des mesures de sauvegarde déguisés ou une arme utilisée par les pays développés contre les pays en développement), renforcent leur position.

L'article XIII de l'AGCS stipule que « des négociations multilatérales sur les marchés publics des services relevant de présent accord auront lieu dans un délai de deux ans à compter de la date d'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC. Il stipule aussi que les disciplines énoncées à l'article II (NPF), à l'article XVII (TN) et à l'article XVI (Accès aux marchés) ne s'appliqueront pas aux lois, réglementations ou prescriptions régissant les marchés publics. Les marchés publics font partie des avantages comparatifs des pays développés. Les pays en développement n'ont pas montré d'intérêt sur le sujet pendant les négociations. Le pays qui a été plus actif pendant les négociations est la Communauté Européenne. En se basant sur son expérience dans les marchés publics, elle a proposé un cadre éventuel des disciplines multilatérales sur les marchés publics. Le

cadre comprend deux parties. La première partie consiste à ajouter une quatrième colonne aux listes d'engagements des pays membres. La deuxième partie est une annexe, dans laquelle, elle a proposé des règles de procédure (par exemple, concernant la transparence, les délais de présentation des offres).

L'article V de l'AGCS sur l'intégration économique énumère les conditions que les pays qui font partie des accords commerciaux régionaux (ACR) doivent respecter. En 2007, 385 ACR avaient été notifiés à l'OMC. Parmi les 197 d'entre eux qui sont actuellement en vigueur, 50 ont été notifiés au titre de l'article V de l'AGCS. Désormais, l'article V constitue un élément principal dans les négociations pour conclure des accords d'intégration entre les pays (comme par exemple, les négociations entre l'Union Européenne et les pays d'ACP pour conclure des accords de partenariat économique). Pourtant, les conditions énumérées dans cet article pour qu'un accord d'intégration soit en conformité avec l'AGCS sont ambiguës, ainsi que la flexibilité accordée aux pays en développement. Notre objectif est de nous référer aux négociations entre les pays membres au sein de l'OMC par rapport à l'article V de l'AGCS pour donner une image plus claire par rapport à la conformité avec l'article V et à la flexibilité accordée aux pays en développement. Ensuite, en se basant sur les listes d'engagements des pays d'ACP, nous tentons quantitativement de proposer à ces pays ce qui peut être considéré en conformité avec les exigences de l'article V dans leurs accords de partenariat avec l'Union Européenne. Nous proposons également une certaine flexibilité à ces pays puisqu'ils sont, dans la grande majorité des cas, des pays en développement.

Une des exigences de conformité avec l'article V est la «couverture sectorielle substantielle». En effet, il n'y a pas de consensus entre les pays membres sur la manière de déterminer le niveau acceptable sous cette condition. D'un point de vue légal, mentionner explicitement dans le bas de page «non a priori exclusion d'aucun mode de fourniture» sans étendre la même exigence aux nombres de secteurs ou au volume de commerce, peut être interprété comme une permission pour certaine exclusion des secteurs. Le processus de négociations sur la conformité avec l'article V de l'AGCS confirme cette interprétation.

Les engagements des pays au sein de l'AGCS doivent être pris en considération quand il faut tester si un accord satisfait les conditions de l'article V. En effet, cet argument n'a pas été mentionné explicitement dans l'article V, mais il l'a été dans le processus des négociations sur la conformité de certains accords d'intégration économique avec les conditions de l'article V.

Concernant la flexibilité accordée aux pays en développement, l'article V n'indique pas comment la définir. Le seul critère mentionné dans l'article est que cette flexibilité sera accordée « en fonction du niveau de développement des pays concernés ». A partir des six accords du libre échange qui ont été examinés par l'OMC et qu'un des ses parties est un pays en développement, l'accord entre la Thaïlande et l'Australie sur le commerce des services est le seul accord qui contient un pays en développement qui n'a pas pris des engagements de libéralisation importants sur le commerce des services. Nous comparons le niveau du développement et le niveau d'engagements à l'OMC des ces deux pays avec ceux de l'Union Européenne et les pays d'ACP. Cela nous aide à avoir une image plus claire par rapport à la marge de flexibilité que les pays d'ACP peuvent avoir dans leurs accords de partenariat avec l'Union Européenne. Si nous prenons l'exemple du Burundi, nous trouvons qu'avec seulement 5 secteurs inclus dans ses listes d'engagements à l'AGCS, il n'a pas besoin de prendre plus d'engagements pour satisfaire aux exigences de l'article V.

Le chapitre 3 constitue la partie empirique de cette étude. Nous cherchons à étudier les effets de la libéralisation du commerce des services financiers sur la croissance économique dans les pays en développement. L'approche adoptée dans cette partie consiste à analyser les effets indirects de la libéralisation financière sur la croissance économique par le biais du développement financier. Autrement dit, dans un premier temps, elle cherche à examiner les effets de la libéralisation du commerce des services financiers sur le développement financier. En deuxième temps, elle cherche à examiner les effets du développement financier sur la croissance économique.

Commençant par l'analyse des effets du développement financier sur la croissance économique. Les systèmes financiers fournissent des services réels aux économies. Leurs rôles dans notre temps deviennent de plus en plus importants. La question qui se pose est : est ce que

ces services ont des effets directs et positifs sur la croissance économique ? En effet, les systèmes financiers exercent cinq fonctions principales qui participent à augmenter l'accumulation du capital et à améliorer l'allocation des ressources. Par conséquent, ils participent à augmenter le taux de croissance économique. Les fonctions sont : (1) faciliter la gestion du risque : les systèmes financiers évaluent le prix du risque et fournissent des mécanismes pour l'échanger, l'améliorer et le mettre en commun ; (2) acquisition des informations sur les entreprises et allocation des ressources : les systèmes financiers jouent un rôle crucial dans l'acquisition et le traitement des informations sur les entreprises, les projets et les directeurs et ainsi ils peuvent garantir une meilleure allocation des ressources ; (3) surveiller les directeurs et exercer du contrôle sur les entreprises : les systèmes financiers se charge de surveiller des directeurs et exercer du contrôle sur les entreprises pour contraindre les directeurs d'agir selon les intérêts des petits investisseurs et de ne pas prendre des risques une fois le financement est fait ; (4) mobilisation des épargnes : les systèmes financiers mobilisent les épargnes pour entraîner une agglomération des capitaux des différents épargnants à l'investissement ; et (5) faciliter les échanges : les systèmes financiers facilitent les échanges entre les agents économiques en baissant les coûts de transaction. Le développement financier est un concept utilisé dans la littérature pour décrire un système financier qui fournit plus efficacement ces cinq fonctions.

Les études empiriques qui cherchent à tester les effets du développement financier sur la croissance économique sont nombreuses. Nous présentons une comparaison entre les études les plus importantes par rapport à plusieurs points : la période, le nombre des pays, les indicateurs du développement financier, les indicateurs du développement économique, les modèles économétriques et les résultats. Malgré certaine similarité entre les études, des différences considérables entre les études persistent au niveau des statistiques, modèles économétriques et résultats. Ces différences constituent une source de richesse par rapport aux résultats obtenus. Ils donnent une image plus claire et plus précise concernant la relation entre le développement financier et la croissance économique. En effet, les résultats de la grande majorité des études montrent des effets positifs et significatifs du développement financier sur la croissance économique. Pourtant, ces effets ne sont pas importants ou même négatifs pour certains pays en développement. Ils dépendent du niveau de développement financier et économique des pays et de la période étudiée. Ils sont positifs sur les secteurs et les entreprises de tous les pays, et la

chaîne principale de transmission de l'influence du développement financier sur la croissance économique est la productivité et l'efficacité des entreprises.

Le test empirique de effets du développement financier sur la croissance économique est mené sur un groupe des pays en développement. Ce groupe contient des pays qui ont un PIB *per capita* moins de 3595\$. Le modèle utilisé est un modèle de régression (OLS ordinary least square). Les variables de développement financier ainsi que les autres variables explicatives sont similaires à celles utilisées dans les études précédentes. Les résultats du modèle sont en conformité avec la littérature et en concluent aux effets positifs et significatifs au niveau économique et statistique du développement financier sur la croissance économique pour ce groupe des pays en développement.

Concernant les effets de la libéralisation financière sur le développement financier, l'entrée des banques étrangères sur les marchés des pays en développement constitue une des politiques vivement préconisées par la Banque Mondiale et le Fond Monétaire International pour promouvoir le développement financier. Nombreuses sont les études qui cherchent à examiner ces effets sur les économies des pays en développement. Théoriquement, l'entrée des banques étrangères peut avoir des effets positifs ainsi que négatifs. En effet, la présence des banques étrangères dans un pays peut être considéré comme un moyen pour encourager l'afflux des capitaux. Elle constitue également une source importante de capital pour les investisseurs et un endroit sûr pour les épargnants pendant les périodes des chocs. Elle peut participer à améliorer la qualité et à baisser les prix des produits financiers dans le marché domestique. Elle peut aussi contribuer à améliorer les systèmes de régulation et de supervision, à transférer la technologie et à améliorer la qualité du personnel dans les banques domestiques. Par contre, les banques étrangères sont accusées de stimuler la fuite du capital hors du pays. Elles sont également accusées de servir uniquement les segments du marché les plus profitables, de ne pas servir le marché de détail, de dominer le marché domestique et de servir seulement les entreprises multinationales. De plus, elles sont moins prêtes à servir les PME (petites et moyennes entreprises). Elles sont aussi accusées de manque d'engagements dans les marchés domestiques. Elles sont prêtes à se retirer du marché domestique quand elles envisagent des problèmes dans le marché local ou dans leur marché domestique.

Les études empiriques qui cherchent à examiner les différentes hypothèses sur les coûts et les bénéfices potentiels de l'entrée ou la présence des banques étrangères sont nombreuses. Elles peuvent être regroupées, en fonction de leur objectif principal, en quatre points : (1) la performance relative des banques étrangères par rapport aux banques domestiques, (2) les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques, (3) les banques étrangères et les PME et (4) les banques étrangères et les crises.

L'importance relative des banques étrangères sur les banques domestiques sera mise en avant dans un nombre croissant d'études cherchant à empiriquement attester ce fait. Celles qui testent la performance à l'égard des pays développés en concluent que les banques domestiques peuvent être plus efficaces que les banques étrangères. Par contre, les études qui traitent la performance des banques étrangères à l'égard des pays en développement obtiennent le résultat contraire. Plusieurs études cherchent à avoir des résultats plus précis par rapport à la performance relative des banques étrangères en distinguant entre plusieurs groupes des banques. La distinction peut être faite entre les banques domestiques dans le marché : banques privées et banques publiques. Elle peut également être faite entre les banques étrangères : banques étrangères régionales et non régionales ou les *greenfield* banques et les banques domestiques achetées par les étrangers. Les études qui ont fait cette distinction trouvent que la supériorité des banques étrangères au niveau de performance est due à la supériorité des banques étrangères non régionales et aux *greenfield* banques. Concernant la performance relative des banques étrangères en terme du coût et des bénéfices, les études trouvent qu'elles sont plus performantes que les banques domestiques en terme du coût mais aussi que cette supériorité n'implique pas toujours une meilleure performance en terme des bénéfices. La qualité des institutions dans le marché domestique est importante pour déterminer la performance relative des banques étrangères. Des meilleures institutions et une plus petite distance entre les institutions des deux pays améliorent l'efficacité des banques étrangères.

Une grande quantité d'études empiriques cherchent à examiner les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques. Deux groupes d'études peuvent être distingués : les études menées sur un groupe de pays et les études menées sur un seul pays.

Les résultats des études menées sur un groupe de pays sont différenciés et parfois contradictoires. Ils dépendent de plusieurs facteurs : le niveau d'entrée des banques étrangères dans le marché domestique, le niveau de développement économique et le niveau de développement financier des pays étudiés. Pour une mixte des pays développés et en développement, les résultats montrent que l'entrée des banques étrangères est associée à une meilleure efficacité des banques domestiques. Cette meilleure efficacité résulte du fait que les banques étrangères participent à baisser les coûts, les bénéfices et la marge net d'intérêt des banques domestiques. Les résultats par rapport au niveau d'entrée des banques étrangères indiquent qu'il y a un certain niveau à partir duquel les effets de l'entrée sur la compétitivité du marché et l'efficacité des banques domestiques commencent à se reproduire. Un niveau d'entrée inférieure à ce niveau implique une augmentation des coûts et de la marge nette d'intérêt des banques domestiques. Concernant le niveau du développement économique ainsi que financier des pays étudiés, les résultats montrent qu'au niveau bas du développement économique ou financier, l'entrée des banques étrangères est associée à des coûts et des marges d'intérêt plus importants pour les banques domestiques. Pourtant, ces résultats sont pour le court terme. Pour le long terme, les résultats peuvent changer et les effets sur les coûts et les marges d'intérêt peuvent devenir négatifs. Les résultats par rapport aux bénéfices pour les pays en développement sont ambigus. Ils dépendent de la capacité des banques domestiques dans ces pays à suffisamment augmenter leurs revenus pour compenser l'augmentation des coûts.

Les résultats des études empiriques menées sur un seul pays sont également différenciés et dépendent de pays étudié. Les études menées sur la Turquie, l'Argentine, la Colombie et les Philippines en concluent à des effets positifs de l'entrée des banques étrangères, tandis qu'elles en concluent à des effets négatifs pour la Thaïlande et le Mexique. L'importance de ces études ne s'arrête pas au fait qu'elles analysent les effets de l'entrée des banques étrangères. Mais elles cherchent aussi à avoir plus de précision par rapport aux sources et aux conséquences de ces effets. En effet, les résultats empiriques montrent que l'amélioration de l'efficacité des banques domestiques en Argentine est due à celle des banques domestiques qui se concentrent à servir les secteurs où les banques étrangères sont actives. Aux Philippines, les résultats montrent que les gains d'efficacité se concentrent sur les banques domestiques qui ont un niveau plus élevé

d'affiliation aux groupes (*groupe-affiliate ownership*). Par rapport aux conséquences de l'entrée des banques étrangères, certains auteurs trouvent qu'elle participe à dégrader la qualité des crédits dans le marché, particulièrement pour les banques domestiques.

Les banques étrangères ont *a priori* des difficultés à prêter aux PME. Théoriquement, une grande distance culturelle et géographique entre le pays où le siège se trouve et le pays où la filiale se trouve, implique moins de prêts aux PME. Cet argument a été empiriquement confirmé par Mian (2006). Pourtant, plusieurs études empiriques en concluent à des effets positifs de la présence des banques étrangères sur les PME. Une étude montre par exemple, que les entreprises dans les pays avec niveau plus élevé de présence de banques étrangères ont tendance à évaluer les taux d'intérêt et l'accès aux prêts à long terme comme une contrainte moins importante sur leurs opérations et leur croissance que ceux dans les pays avec un niveau moins élevé. En effet, ces résultats positifs peuvent être expliqués par plusieurs arguments comme par exemple, l'amélioration des méthodologies du scoring de crédit, l'augmentation de capacité des ordinateurs et la plus grande disponibilité des données. Le changement des conditions du marché et l'augmentation de la compétition peuvent également forcer les banques domestiques à chercher de nouveaux clients, comme les PME.

Les banques étrangères ont des effets positifs sur la stabilité financière des pays en développement. Les résultats des études empiriques montrent que les banques étrangères ne se retirent pas du marché suite à des problèmes économiques dans le marché domestique. Au contraire, elles font preuve d'une croissance plus importante des prêts et d'une volatilité moins forte que les banques domestiques. Ainsi, elles contribuent à un système bancaire plus solide et plus stable dans les pays en développement. Certaines études empiriques arrivent à des conclusions contraires. Elles trouvent que les banques étrangères sont une source d'instabilité pour les économies des pays en développement. Elles ont tendance à transmettre les chocs de leur pays d'origine.

Le test empirique consiste à examiner les effets de l'entrée des banques étrangères sur le développement financier. Les variables qui représentent le développement financier sont différentes de celles utilisées dans les autres études empiriques (bénéfices, coûts et marges

d'intérêt). Ces dernières ne représentent qu'une partie du développement financier : l'efficacité. La présente étude utilise deux autres variables du développement financier qui représentent la taille et l'activité du marché financier. Elle utilise aussi deux variables qui mesurent le degré d'ouverture du marché financier aux banques étrangères. Une variable représentant le niveau d'engagements pris par les pays dans le secteur bancaire sous le mode 3 au sein de l'OMC sera également prise en considération. Le modèle appliqué est un modèle de régression (OLS). Les pays couverts par le test empirique sont des pays en développement. Ils sont les mêmes que ceux utilisés dans la partie précédente. Les variables explicatives sont celles utilisées dans la littérature comme des déterminants du développement financier. Les résultats du modèle montrent une association négative entre le niveau d'ouverture aux banques étrangères et le niveau du développement financier pour ce groupe de pays. Les valeurs des coefficients des indicateurs d'ouverture sont importantes et statistiquement significatives. Concernant la variable qui mesure le niveau d'engagements des pays au sein de l'OMC, les résultats des modèles ne montrent aucune association avec le niveau du développement financier.

En se basant sur ces résultats et ceux de la partie précédente, nous pouvons conclure que l'ouverture des marchés aux banques étrangères a des effets indirects négatifs sur la croissance économique des pays en développement. Dans un premier temps, une plus grande ouverture des marchés aux banques étrangères affecte négativement le développement financier. Ensuite, le niveau plus bas du développement financier affecte négativement le taux de croissance économique. Les résultats concernant l'indicateur qui mesure le niveau d'engagements des pays au sein de l'OMC par rapport au mode 3 pour les services bancaires n'indiquent aucune association avec le niveau du développement financier. Cela veut dire que le niveau plus élevé des engagements pris par certains pays n'a pas participé à augmenter le taux de croissance économique indirectement par le biais du développement financier.

A notre connaissance, cette étude est la première qui examine les effets indirects de la libéralisation financière sur la croissance économique des pays en développement par le biais de ses effets sur la taille et l'activité des marchés financiers. Nous estimons qu'elle participe à la littérature empirique sur les effets de la libéralisation financière en explorant de nouvelles chaînes de transmission de ces effets sur la croissance économique des pays en développement.

L'étude est composée de trois chapitres. Le chapitre 1 traite l'aspect théorique des services et du commerce des services. Le chapitre 2 consiste à présenter l'aspect légal du commerce des services au niveau multinational. Le chapitre 3 mène un test empirique par rapport aux effets de la libéralisation financière sur la croissance économique des pays en développement.

Le chapitre 1 montre l'importance des services dans les économies. Il présente leurs poids par rapport au PIB et par rapport à l'emploi. Ensuite, il cherche à définir les services et le commerce des services. Enfin, il s'intéresse à la protection dans le commerce des services. Il donne une définition aux mesures de protection et présente les méthodes pour les mesurer. Il compare entre ces méthodes et donne des recommandations par rapport au choix parmi elles.

Le chapitre 2 s'intéresse à l'Accord général du commerce des services (AGCS) et les pays en développement. Dans un premier temps, il présente les règles de l'accord. Ensuite, il cherche à montrer l'état des lieux des négociations par rapport au travail à accomplir (l'article X, XIII et XV). Il donne une grande importance à l'intérêt des pays en développement par rapport à ces articles. Enfin, il tente de mesurer quantitativement le niveau de flexibilité accordé aux pays d'ACP pour qu'ils soient en conformité avec les exigences de l'article V sur l'intégration économique. Pour le faire, il se réfère aux expériences des pays membres et aux négociations sur la conformité avec les conditions de l'article V.

Le chapitre 3 examine empiriquement les effets de la libéralisation financière sur la croissance économique pour les pays en développement. Dans un premier temps, il étudie les effets du développement financier sur la croissance économique. Il s'intéresse au rôle de la finance dans la croissance économique. Ensuite, il présente un compte rendu des études cherchant à examiner empiriquement les effets du développement financier sur la croissance économique. Enfin, il teste empiriquement ces effets sur un groupe de pays en développement. Dans un deuxième temps, il étudie les effets de l'ouverture des marchés aux banques étrangères sur le développement financier. Il présente un compte rendu des études qui cherchent à examiner les effets de l'entrée des banques étrangères sur l'économie. Ensuite, il examine empiriquement les

effets de l'entrée des banques étrangères sur le développement financier pour le même groupe de pays en développement. Enfin, il montre les résultats des effets de l'ouverture du marché aux banques étrangères sur la croissance économique en se basant sur les résultats des deux tests empiriques.

Chapitre 1 :

LES SERVICES ET LE COMMERCE DES SERVICES: APPROCHE THÉORIQUE

1.1 Le rôle des services dans l'économie

Les services – qui comprennent une grande diversité des activités comme le transport des biens et des personnes, l'intermédiation financière, la communication, la distribution, les hôtels et les restaurants, l'éducation, la santé, la construction et la comptabilité – sont vitaux pour le fonctionnement de chaque économie. Un secteur financier efficace et bien réglé assure une transformation efficace des épargnes aux investissements, garantit que les ressources vont se déployer où se trouve le meilleur revenu. De plus, des avantages découlent de la variété des produits financiers et du meilleur partage des risques dans l'économie. Dans le cas de la télécommunication, augmenter l'efficacité engendre des avantages pour toute l'économie car la télécommunication est un input intermédiaire vital et a un rôle crucial dans la diffusion de la connaissance (par exemple, Internet). Les services de transport contribuent à une meilleure distribution des biens dans l'économie et à améliorer la capacité des pays à participer au commerce mondial. D'autres services comme la comptabilité et les services juridiques sont très importants pour réduire les coûts de transaction¹.

Pour ces raisons, la croissance du secteur des services d'une économie est un aspect important de son développement et est fortement associée à la spécialisation, la croissance du revenu et la modernisation économique. Le poids de ce secteur par rapport au PIB et l'emploi représente la partie la plus importante de l'économie dans les pays développés. Alors que la proportion du PIB attribuée à ce secteur dans les pays en développement est en général inférieure à celle des pays développés, l'importance relative de ce secteur augmente dans tous les pays².

1.1.1 Le poids des services dans la valeur ajoutée (% du PIB)

Le secteur des services devient, par rapport à son poids dans la valeur ajoutée, le secteur le plus important dans la plupart des pays, particulièrement les pays développés. On peut distinguer quatre groupes de pays différents. Le premier groupe est celui des pays les moins

¹ Mattoo, A., R. Rathindran and A. Subramanian (2001).

² Hardin, A., I. Holmes (1997).

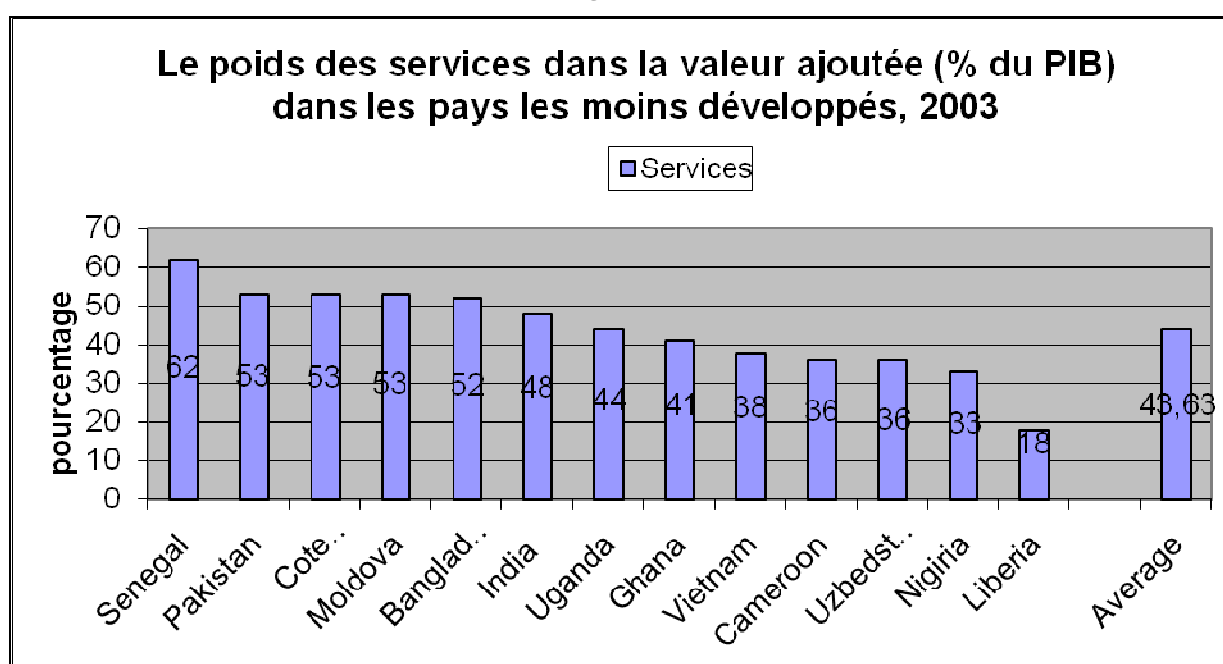
développés (figure 1). Nous pouvons constater une grande variation (par exemple entre le Sénégal et le Liberia). En moyenne, le poids des services est considérable pour tous les pays (environ 43% de la valeur ajoutée de ces économies). Pour le deuxième groupe, soit les pays en développement (figure 2), le résultat reste inchangé. Une variation nette est constatée entre les pays dans le même groupe (par exemple Brésil et Algérie). Mais en moyenne, le poids du secteur dans l'économie est plus important pour le deuxième groupe, environ 53%, que pour les pays les moins développés. Le poids des services est très important pour les pays en transition (figure 3). Il représente plus de 50% de l'économie dans le plupart des pays étudiés. Une seule exception est à noter, la Malaisie. De plus, la moyenne de la part des services pour les pays en transition est d'environ 61%. Finalement, le poids des services pour les pays développés est très important et arrive à 79% au Luxembourg et aux Etats-Unis. La variation est moins claire entre ces pays (18% de différence entre le poids le plus important et le moins important). Le poids est en moyenne de 71% (figure 4).

Nous pouvons constater une grande corrélation entre le poids des services dans la valeur ajoutée et le niveau de développement (figure 5). Il existe une différence notable de 10% d'un stade de développement à l'autre.

Deux éléments peuvent expliquer ce résultat. La demande finale est un facteur très important pour la croissance de certains services, particulièrement les services sociaux et personnels où 80% de ces *outputs* sont consacrés à cette demande. Tout d'abord, la demande de ces services est flexible en fonction du revenu. Plus le revenu des individus augmente dans un pays, plus la demande pour ces services augmente (par exemple, le tourisme, les activités de loisirs et la bonne qualité des services d'éducation et de santé). De plus, le changement démographique affecte cette demande. Plus la société est âgée, plus la demande des services de santé et des services à la personne augmente (c'est le cas pour les pays développés). De plus, la demande de certains services comme l'éducation et la santé est positivement reliée à l'ampleur du bien-être dans une société.

La demande des services comme inputs intermédiaire pour les autres industries commence à jouer un rôle très important³ avec la spécialisation et la modernisation des pays développés, la tendance vers le *outsourcing* dans les services aux entreprises (comme la recherche et le développement R&D, financement et logistiques), et l'augmentation des services qui sont nécessaires ou complémentaires à la production dans d'autres industries (par exemple le marketing, management des ressource humaine et contrôle et consultation)⁴.

Figure 1



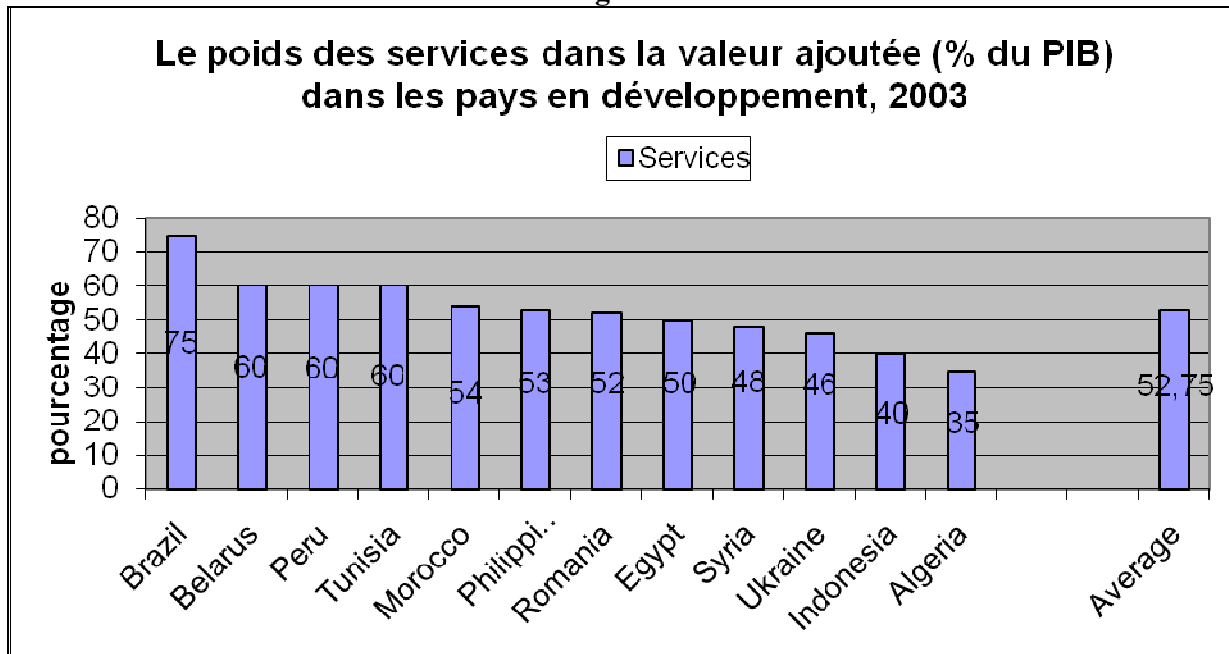
Source : les statistiques de la banque mondiale 2003

Note : les pays les moins développés sont les pays qui ont un PIB *per capita* égale ou inférieure à 825\$

³ Plus de 50% dans le transport et la télécommunication, et entre 40% et 60% dans les services aux entreprises et les services financiers, du output est pour la demande intermédiaire. (Wolfl, 2003).

⁴ Wolfl (2005)

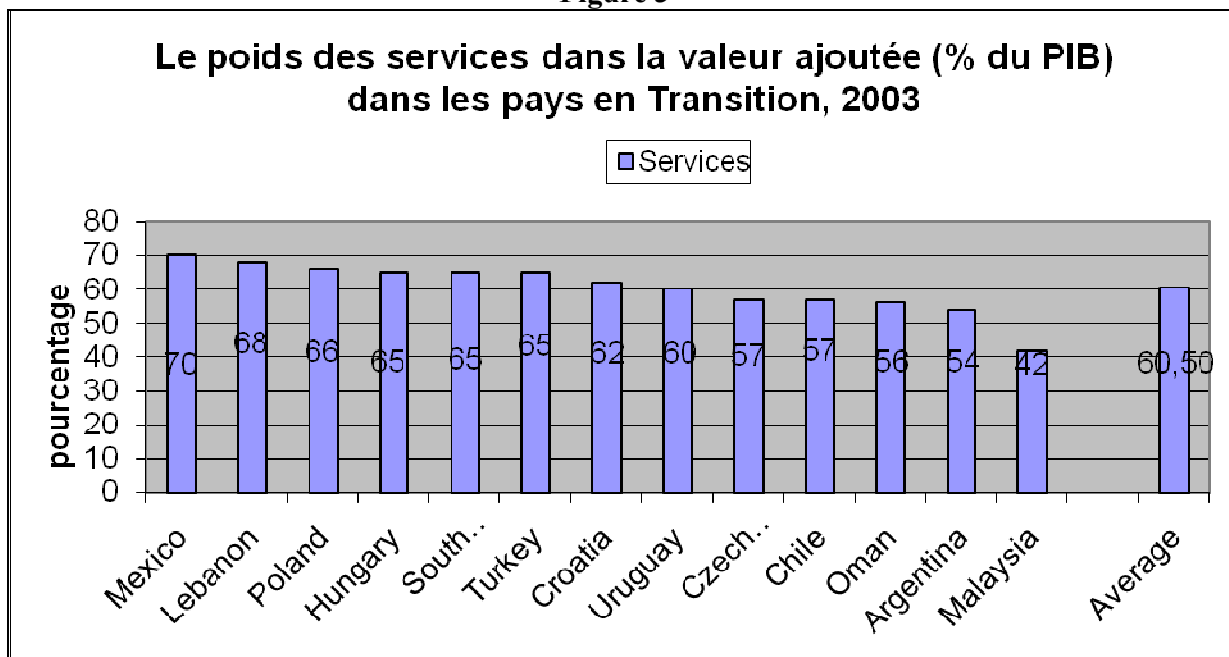
Figure 2



Source : les statistiques de la banque mondiale 2003

Note : Les pays en développement sont les pays qui ont un PIB *per capita* entre (826-3,255\$). Selon la classification de la banque mondiale.

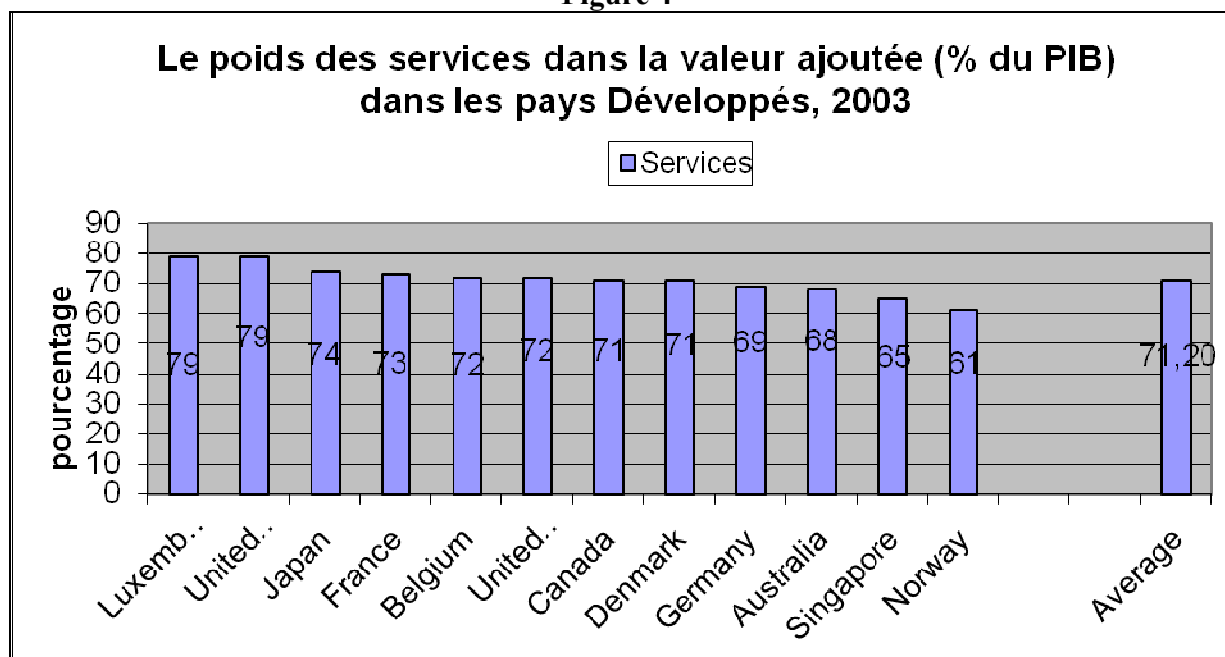
Figure 3



Source : les statistiques de la banque mondiale 2003 et les statistiques de la CIA

Note : les pays en transition sont les pays qui ont un PIB *per capita* entre (3,256-10,065\$)

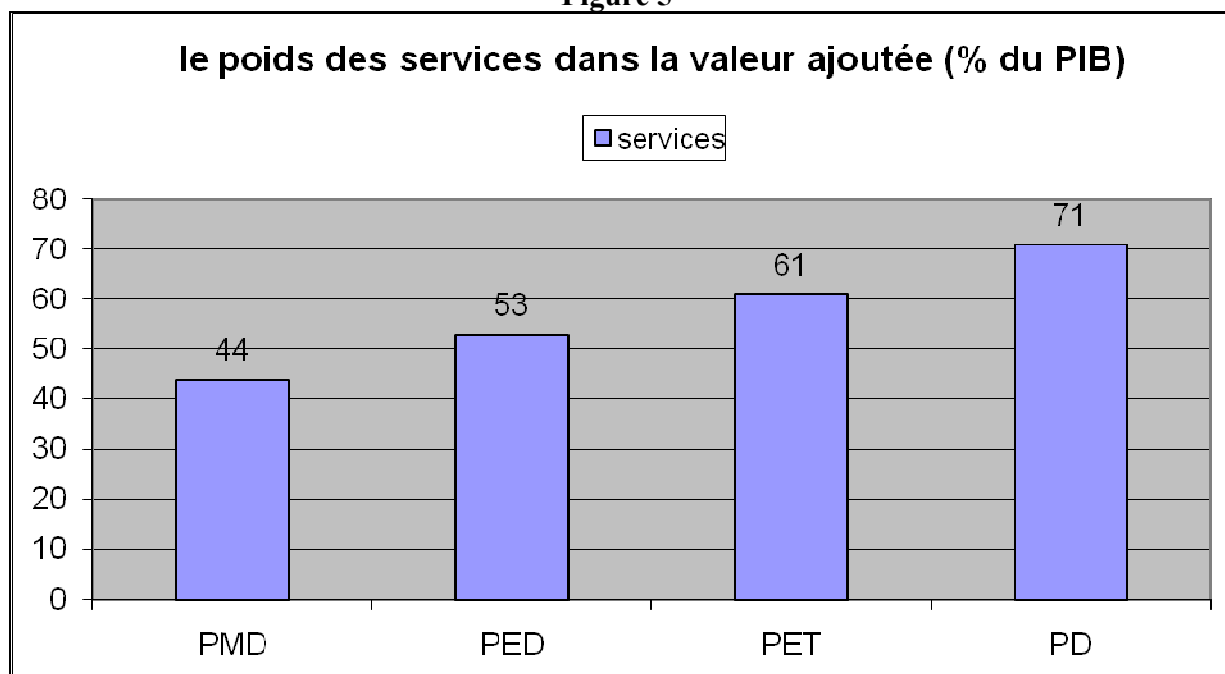
Figure 4



Source : les statistiques de la banque mondiale 2003 et les statistiques de la CIA

Note : Les pays développés sont les pays qui ont un PIB *per capita* plus de 10,066\$. Selon la classification de la banque mondiale.

Figure 5



Note : PMD sont les pays les moins développés, PED sont les pays en développement, PET sont les pays en transition et PD sont les pays développés.

1.1.2 Le poids des services dans l'emploi

Le même scénario se répète pour cette mesure. Les pays en développement ont une partie relativement importante de leur emploi dans ce secteur. Elle arrive jusqu'à 52,5% (en moyenne) pour les pays étudiés (figure 6). Nous pouvons constater que la variation est également claire pour l'emploi (la différence entre le Pakistan et l'Algérie par exemple est de 28%), mais que cela ne change pas le résultat, et que le poids des services reste relativement considérable pour tous les pays, même pour le Pakistan. Dans le cas des pays développés, le poids est très important pour tous les pays étudiés (figure 7), il arrive jusqu'au 78% de l'emploi aux Etats-Unis. Mais l'écart entre les deux pays extrêmes sur la figure est plus faible que dans le cas des pays en développement (16% entre le Japon et les Etats-Unis). La moyenne pour tous les pays est de 71.1%.

Il y a donc une corrélation positive et significative entre le PIB *per capita* et le poids des services dans l'emploi. Au niveau des sous-secteurs, malgré l'effet positif du PIB *per capita* sur tous les sous-secteurs, nous constatons que l'effet est plus important pour les services aux entreprises et les services sociaux que pour les services personnels et les services de distribution. Pour le premier cas, nous suggérons qu'une grande partie des services sociaux sont des biens de luxe pour la demande finale. Pour la deuxième, la demande importante des services aux entreprises reflète une demande intermédiaire forte dans les pays développés.

Malgré une grande convergence entre les pays développés par rapport au poids des services dans l'emploi, des différences peuvent être constatées au niveau des sous-secteurs. Ces différences peuvent être attribuées à plusieurs facteurs dont par exemple la participation des femmes à l'économie, les politiques de régulation, l'état de bien-être et la spécialisation du commerce⁵.

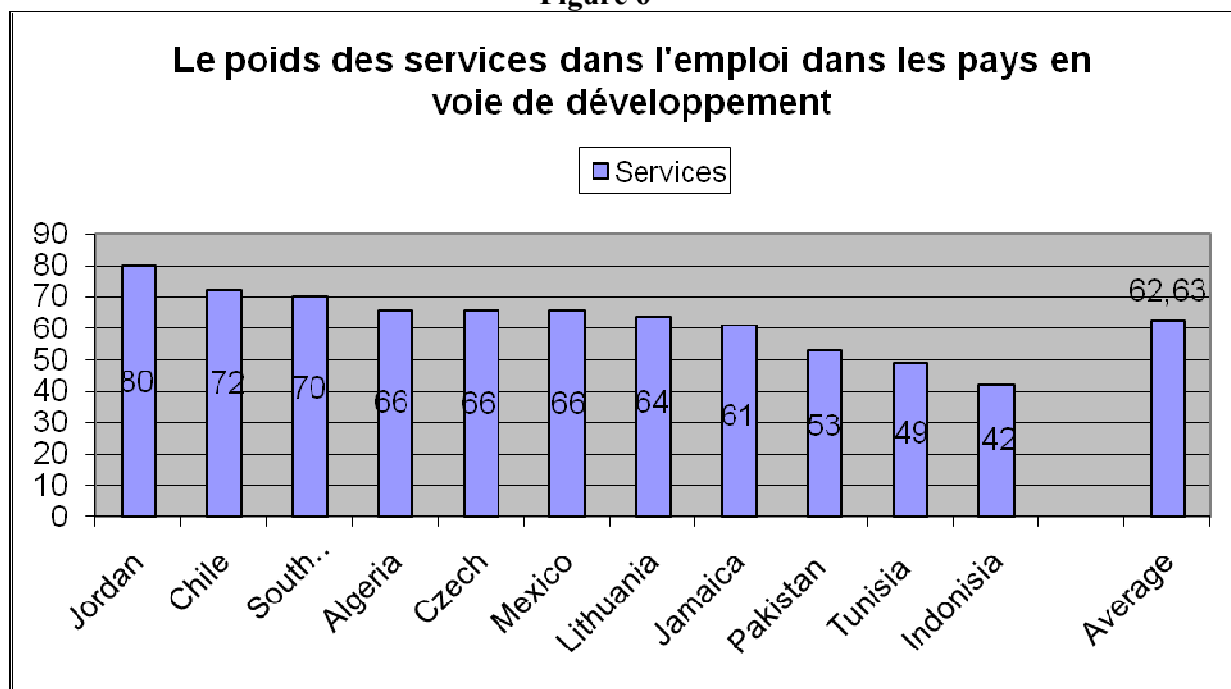
Une grande participation des femmes et un état plus large de bien-être sont associés à un poids plus important dans les services sociaux et les services aux entreprises, tandis qu'une législation de protection d'emploi plus stricte est associée à un poids moins important pour les

⁵ OECD (2000)

mêmes sous-secteurs. De plus, avec l'augmentation du commerce international des services, et même pour les pays qui ont le même modèle de consommation, le poids peut être différé entre les sous-secteurs selon la spécialisation.

Il faut ajouter un autre groupe de pays dans notre analyse. Le groupe des îles touristiques. Nous pouvons constater que l'économie de ces pays est basée sur le tourisme, et que la plupart des habitants travaillent dans ce secteur. Son poids dans la valeur ajoutée et dans l'emploi arrive à 90%. Par exemple pour les Bahamas, le poids des services est de 90% dans la valeur ajoutée (CIA 2001) et de 90% de l'emploi (CIA 1999), dont 50% dans le tourisme.

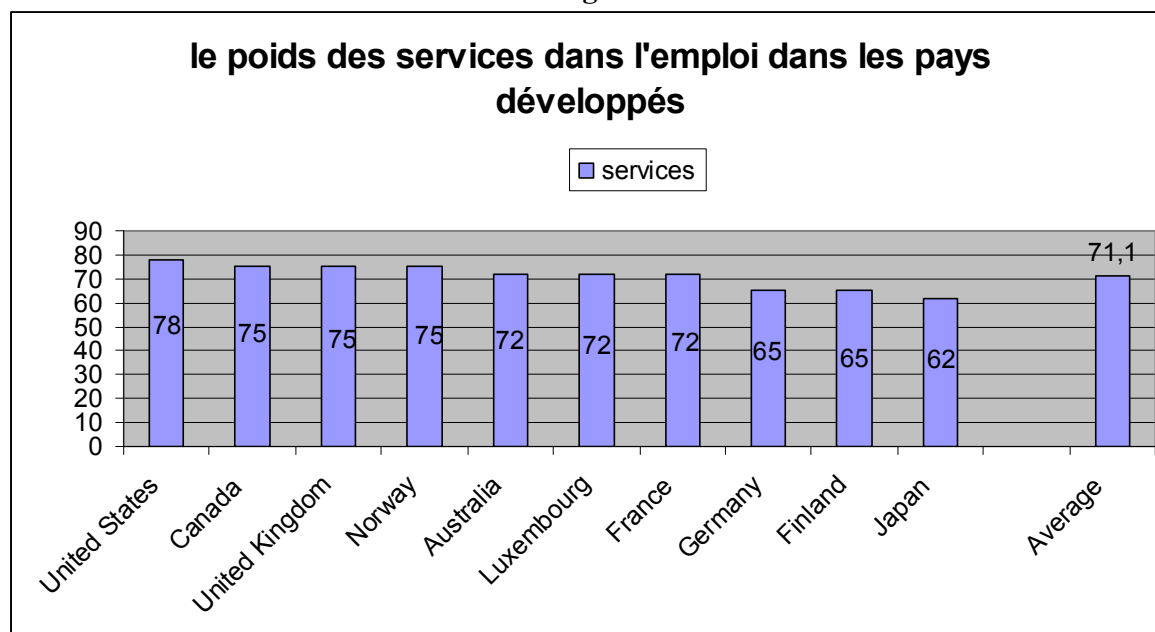
Figure 6



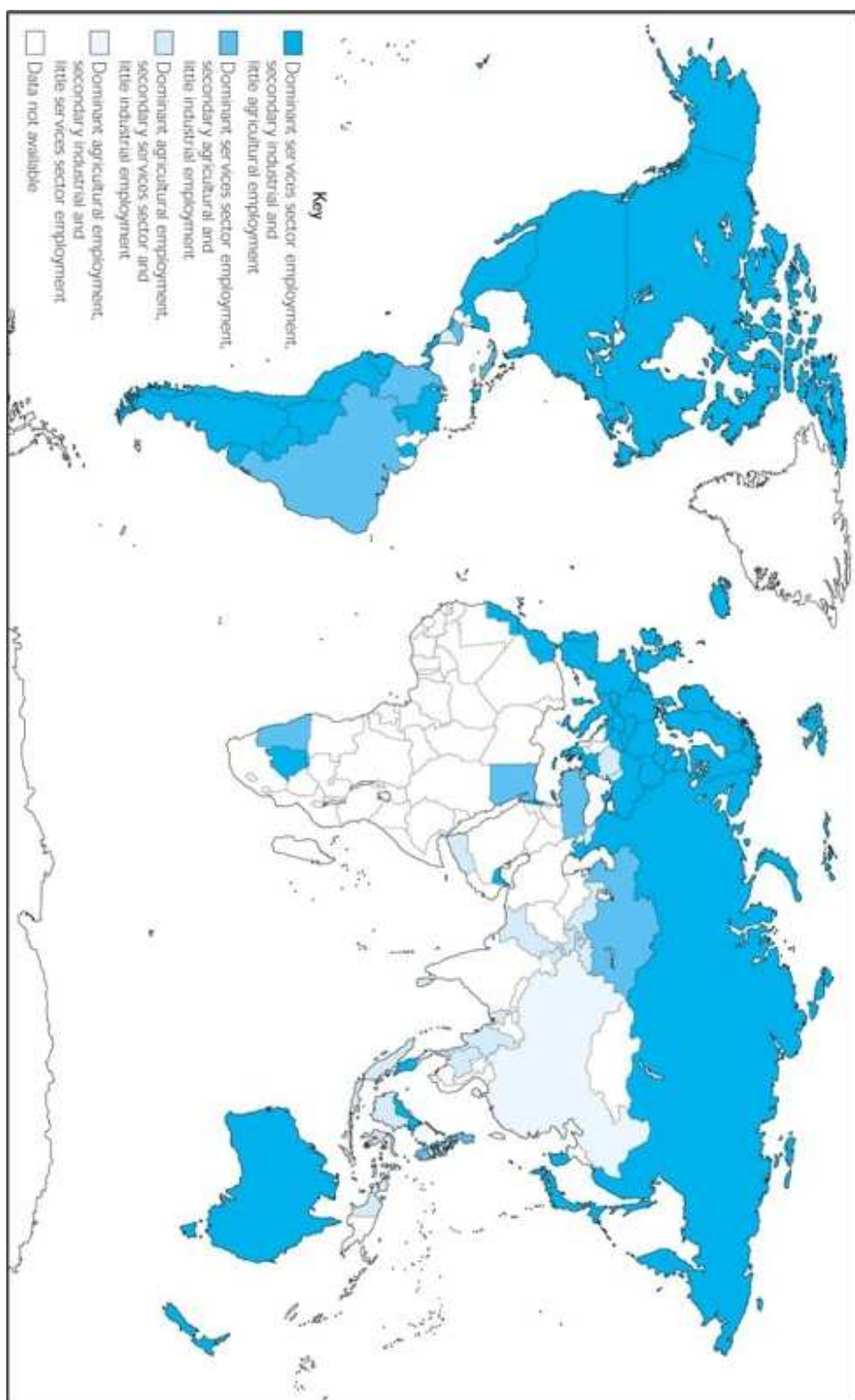
Source : les statistiques de la CIA

Note : les années pour ces calculs sont les années les plus récentes possibles. Selon la disponibilité.

Figure 7



Source : OECD STAN data base 2004



Source : ILO (international labour organisation)

1.2 La définition des services et du commerce des services

1.2.1 La définition des services

Rappel historique

Dès l'origine, les services sont définis négativement, soit comme tout ce qui n'est pas agriculture et industrie, soit comme les activités se caractérisant à la fois par leur improductivité et leur immatérialité. Pour A. Smith, les services recouvrent les serviteurs de l'Etat (magistrats civiles et militaires), les ecclésiastiques, les gens de loi, les médecins, les services aux personnes et les gens du spectacle... Leur travail périt dans l'instant de la production, mais le commerce et les transports en sont exclus. Cette classification des services sera pratiquement reprise par l'ensemble des économistes classiques⁶.

Pour Marx, les services étaient aussi improductifs de valeur et de plus-value bien que pouvant, dans certains cas, être productifs de profit. La raison avancée pour justifier cette affirmation est que les services ne seraient pas productifs de produits matériels et que, de ce fait, ils ne pourraient être productifs de valeur et de plus-value⁷.

Bastiat (au même titre que Colson) a contesté la liaison de la valeur avec la matérialité, en faisant de toutes les productions, une production de services. Il fait alors référence aux services-fonctions (caractérisés par l'importance des fonctions des services pour l'ensemble de l'économie), au détriment des services-produits (qui ne prennent en compte que la matérialité du résultat)⁸.

La notion d'activité de service renvoie d'abord à celle du secteur tertiaire introduite par A. Fischer en 1934 et précisée par C. Clark en 1940. Pour A. Fischer, le secteur tertiaire produit des

⁶ Bensahel, L. (1997).

⁷ Gadrey, J., J.-C. Delaunay (1987).

⁸ Bensahel, L. (1997).

biens immatériels alors que le secteur secondaire correspond aux industries de transformation et le secteur primaire à l'agriculture et aux mines (celles-ci seront plus tard rattachées aux industries). Le caractère résiduel du secteur tertiaire est confirmé par C. Clark qui y range les activités non liées aux ressources naturelles ou à la transformation à grande échelle des matières premières, à savoir les services comme le commerce, l'éducation, l'administration publique, le transport... ainsi que la construction et certaines activités artisanales, par exemple la boulangerie, la confection par des couturières et la réparation des chaussures⁹. L'approche du secteur tertiaire n'avait pas pour vocation un retour des services dans l'analyse économique. Son objet était principalement de distinguer, par secteur, les activités économiques en fonction de leur degré de progrès technique. L'hétérogénéité du secteur tertiaire ainsi construit et le peu d'études auxquelles il a alors donné lieu montrent bien que les services n'étaient pas encore un champ de préoccupation prioritaire des économistes¹⁰.

Enfin, les économistes de « la société post-industrielle » (notamment D. Bell et V.R. Fuchs) ont développé l'idée selon laquelle une société de services (en liaison étroite avec l'évolution des biens, selon les lois d'évolution définies par Engels) allait se substituer à la société industrielle ; mais ils n'ont pas donné de définition spécifique des services. Ils ont simplement présenté une liste de services et précisé que ceux de la santé, de l'enseignement, de la recherche et de l'administration devenaient les plus importants¹¹.

Les caractéristiques des services

Est ce que les services ont les mêmes caractéristiques que les biens ?

Faire la distinction entre les biens et les services était un sujet important pour Adam Smith comme pour toutes les économistes classiques. Cela les a aidé à faire la distinction entre le travail productif et improductif. Ils ont considéré, comme nous venons de dire, que les travailleurs dans le secteur des services sont improductifs. Mais les économistes néo-classiques ont considéré que

⁹ Mérenne-Schoumaker, B. (1996).

¹⁰ Bensahel, L. (1997).

¹¹ Ibid.,

cette distinction fut moins importante, même insignifiante. Marshall, par exemple, a considéré les services comme « produits immatériels » tandis que les économistes de nos jours les ont considérés comme « biens immatériels » ou plus simplement comme « biens ». En effet, les services ne sont pas des biens et leurs caractéristiques sont fondamentalement différentes¹².

En cherchant à identifier les caractéristiques des biens et des services, il est nécessaire d'étudier ou de se concentrer sur les transactions entre les producteurs et les consommateurs. L'objectif est toujours d'identifier exactement ce qu'une unité économique remet à, ou pourvoit aux besoins d'autrui¹³.

Un caractère essentiel de la production des biens est que l'output est capable d'être vendu plus tard. Il se compose des objets dont la propriété peut être échangée plus tard avec une autre unité économique. Ainsi, dans le cas de la production des biens, il y a une distinction claire entre le processus de production et la destination finale, ou l'usage de son output. La production peut avoir lieu à moment, tandis que son acquisition par l'autre aura lieu plus tard, ou même dans un lieu différent. En effet, dans la plupart des cas, les producteurs de biens (agriculteurs ou manufacturiers) n'ont aucune idée, au moment de la production, de qui obtiendra les biens qu'ils produisent.

Par contre, la production des services est une activité où le producteur amène une amélioration des conditions d'une autre unité économique. L'amélioration peut prendre la forme de condition physique ou mentale de certains individus, ou groupe d'individus. Dans les deux cas, le caractère distinctif de la production des services est que le producteur ajoute une valeur, pas à ses propres biens, mais aux biens ou à la personne d'une autre unité économique. Il faut noter que l'idée d'être pourvu à une autre unité économique est inhérente aux services. C'est une grande différence avec la production des biens où, comme nous l'avons vu, le producteur n'a aucune idée, au moment de la production, de qui obtiendra les biens qu'ils produisent. Mais dans le cas des services, un enseignant, par exemple, ne peut enseigner sans étudiants¹⁴.

¹² Hill, T.P. (1977).

¹³ Ibid,

¹⁴ Hill, T.P. (1987).

Donc, un bien est un produit qui circule, se stocke, se transforme, se consomme. L'acte de la production est bien défini comme celui de la consommation et ces deux actes sont bien distincts. Par contraste, les services apparaissent immatériels, immédiats, non stockables, sans durée et indissociables de leur consommation. En fait, aucune des caractéristiques précédentes n'est suffisante, ni même nécessaire, pour définir des activités de services¹⁵.

Les services seraient ainsi successivement caractérisés par le fait que :

1- leur « produit » final ne serait ni stockable, ni transportable

En général, le service se crée au fur et à mesure de la prestation, il n'y a pas de distinction entre la production de la prestation et sa consommation. De ce fait le service n'est ni stockable¹⁶, ni transportable¹⁷. Donc les services doivent être produits au moment où ils sont consommés¹⁸.

Certains auteurs considèrent que le fait que les services ne sont pas stockables provient de leur aspect périssable. Ils affirment qu'un service est plutôt éphémère. Par exemple, lorsqu'un avion décolle, un siège vide représente une occasion ratée à jamais. Il en est de même lorsqu'un médecin passe une heure sans client dans son bureau¹⁹. D'autres ont contesté cette idée en argumentant que le fait que les services ne soient pas stockables n'a rien à voir avec leur durabilité physique. Ils ne sont pas stockables car le stock de changement n'a aucun sens ou apporte une contradiction de termes. Par conséquent, le fait que les services ne peuvent être stockés n'est pas une impossibilité physique, mais plutôt une impossibilité logique²⁰.

Il faut noter que ce caractère n'est pas suffisant pour définir toutes les activités de services. Des activités comme le commerce de détail peuvent avoir un stock très élevé. Des biens qui servent aux services peuvent être emmagasinés pour un usage ultérieur, bien qu'ils puissent

¹⁵ Bandt, J.D. (1985).

¹⁶ Par contre, ce qui peut être stocké, c'est la capacité du prestataire de services de pourvoir au demandeur lorsque ce dernier demande.

¹⁷ Bensahel, L. (1997).

¹⁸ Messerlin, P. (1995).

¹⁹ Nollet, J., Haywood-Farmer J. (1992).

²⁰ Hill, T.P. (1977).

avoir une durée très limitée (hamburgers)²¹. De plus, les services d'information électronique sont transportables. Enfin, nous pouvons ajouter qu'il y a des industries comme les industries qui produisent de l'énergie électrique qui ne répondent pas au critère de stockabilité²².

2- leur « produit » serait « intangible »

La caractéristique la plus reconnue des services est sans contredit l'intangibilité. Un élément intangible ne peut être ni touché ni très bien compris, quoiqu'il puisse être perçu par un autre sens ou grâce à des images mentales. Puisque les services sont intangibles, il peut s'avérer difficile de les décrire, de les acheter et de les vendre²³ ; seules des informations sur les effets qu'ils sont susceptibles d'avoir en témoignage d'expériences passées peuvent être données. On ne peut pas montrer un voyage avant qu'il n'ait lieu. On peut cependant donner des informations sur le trajet, les moyens de location, les hôtels, les activités proposées, les paysages rencontrés, etc. Le voyage lui-même sera construit au fur et à mesure de son déroulement par le consommateur (émotions, souvenirs, relations avec les personnes, etc.) à partir des moyens qui lui seront fournis²⁴. Ainsi, la qualité des services ne peut être jugée qu'après leur consommation²⁵.

Gadrey a contesté cette caractéristique d'intangibilité, en disant qu'il y a un nombre de services qui opèrent sur des réalités tout à fait tangibles qu'ils transforment matériellement (services de réparation, de restauration, médicaux), d'autres qui déplacent spatialement ou socialement (transport, commerce), à la limite, même dans le cas des services opérants sur de l'information ou des savoirs (conseils, éducation), on peut estimer, sur la base d'une conception non restrictive de la matérialité, qu'ils ont des effets repérables de transformation de réalités informationnelles et cognitives. Le fait que cette transformation n'aboutisse pas à la confection d'un nouveau bien industriel ou agricole ne signifie nullement que son résultat soit immatériel.²⁶ Hill, lui aussi, a bien contesté cette caractéristique, et il a considéré qu'on ne peut pas penser aux services comme à des « biens intangibles » qu'on peut échanger dans le marché. Parce que dans

²¹ Nollet, J., Haywood-Farmer J. (1992).

²² Gadrey, J. (1992).

²³ Nollet, J., Haywood-Farmer J. (1992).

²⁴ Bensahel, L. (1997).

²⁵ Messerlin, P. (1995).

²⁶ Gadrey, J. (1992).

le processus de production d'un service, rien n'est échangé (au sens que la propriété du bien est transférée d'une unité économique à l'autre). Les biens et les services appartiennent à des catégories logiques différentes²⁷.

3- leur processus de production, ou prestation, supposerait une proximité et une interaction étroite entre prestataire et client ou usager

La participation du client dans le processus de production constitue une troisième caractéristique que l'on retrouve souvent dans les services, pouvant aller jusqu'à la coproduction du résultat. Dans les salons de coiffure, les restaurants, les bureaux de psychologues ou de médecins, il ne peut pas vraiment y avoir de service sans la participation des clients²⁸. Cette idée est très importante, mais, à nouveau, elle ne correspond qu'à une fraction tertiaire (les services de maintenance, de nettoyage, de transport de biens sont rarement dans ce cas). De plus, les relations très interactives peuvent exister entre certains fournisseurs industriels et leurs clients²⁹.

La définition des services

Même après vingt-cinq années d'études, les spécialistes ne s'entendent pas sur la définition d'un service. En fait, ils semblent même s'éloigner de plus en plus les uns des autres. Barrey, par exemple, a défini le service en le distinguant du bien : « Un bien est un objet, un instrument, une chose ; un service constitue une action, un geste, une performance, un effort. »³⁰. Mayère, lui aussi, a essayé de le définir. Pour lui, un service est « Un processus, un acte portant sur une personne, un bien ou une information dont la mise en œuvre nécessite qu'une relation d'échange soit établie avec le ou les utilisateurs »³¹.

²⁷ Hill, T.P. (1977).

²⁸ Nollet, J., Haywood-Farmer J. (1992).

²⁹ Gadrey, J. (1992).

³⁰ Nollet, J., Haywood-Farmer J. (1992).

³¹ Bensahel, L. (1997).

Mais la définition la plus complète et la plus utile a été proposée par P. Hill (77), et souvent reprise depuis. Elle énonce qu'un service est « la transformation de condition d'un individu, ou d'un bien appartenant à un agent économique quelconque, résultant de l'activité d'un autre agent économique, à la demande ou avec l'agrément du premier agent »³². Cette approche, en dépit de sa relative imprécision, a différents mérites. Elle distingue, d'abord, le service en tant que processus et le service en tant que résultat (transformation de l'état d'une réalité donnée). Ensuite, elle met en scène les agents économiques impliqués dans une relation de service, à propos d'une réalité à transformer (le support de l'activité).

Sur cette base, Gadrey a proposé une définition plus développée et plus précise. « Une activité de service est une opération, visant une transformation d'état d'une réalité C, possédée ou utilisée par un consommateur (ou client, ou usager) B, réalisée par un prestataire A, à la demande de B, et souvent en relation avec lui, mais n'aboutissant pas à la production d'un bien susceptible de circuler économiquement indépendamment du support C (ou reviendrait alors à des situations de production agricole, industrielle ou artisanale³³ ».

1.2.2 La définition du commerce des services

Hill a fait la première tentative pour expliquer comment le commerce des services et le commerce des biens sont différents. Il a noté que « les biens et les services appartiennent à des catégories logiques différentes ». Il s'est concentré sur le fait que les services ne sont pas stockables, et qu'ils doivent être consommés au même moment de la production, contrairement aux biens qui peuvent être produits et stockés plus tard. Ainsi, pour Hill les producteurs et les consommateurs doivent interagir.

Plus tard, des études ont mis la définition de Hill en cause. Melvin a indiqué qu'elle concerne simplement les « *contact services* » et qu'il y a une longue chaîne de services qui permet une séparation de la localisation de production et de consommation dans l'espace et le

³² Hill, T.P. (1977).

³³ Gadrey, J. (1992).

temps, comme par exemple, la transformation des informations sur Internet³⁴. Ces services sont en croissance grâce aux progrès technologiques³⁵. Beaucoup de services qui étaient considérés « *non-tradable* » deviennent « *traded* » avec l'application de la technologie d'information et le progrès des télécommunications³⁶.

Donc, nous pouvons diviser le commerce des services en quatre catégories. La première catégorie contient les services qui ne nécessitent pas une proximité physique entre le producteur et le consommateur, et les trois autres catégories qui la nécessitent.

- (a) Des transactions peuvent avoir lieu sans le mouvement des facteurs de production ou du consommateur du service. De tels services sont produits dans le pays d'exportation et échangés plus tard dans un autre. Par exemple, les services de consultation.
- (b) Des transactions peuvent avoir lieu suite au mouvement des facteurs de production (travail et/ou capital), mais pas du consommateur du service. Par exemple, les services d'un capital ou d'un groupe de construction importé.
- (c) Des transactions peuvent avoir lieu avec le mouvement du consommateur du service, sans celui du producteur. Un fameux exemple : le tourisme.
- (d) Des transactions peuvent avoir lieu avec le mouvement des facteurs de production et le consommateur du service. Ici la transaction peut avoir lieu dans un troisième pays. Par exemple, un patient et un chirurgien peuvent se rencontrer dans un troisième pays pour que le premier y subisse une opération. Dans ce cas le rôle de ce pays est de vendre les services de la clinique³⁷.

L'OMC (Organisation mondiale du commerce) inspirée par la définition de Sampson et Snape, a défini le commerce de services dans l'article I de l'AGCS (Accord général du commerce des services) comme la délivrance du service :

Mode (1) : depuis le territoire d'un pays membre pour le territoire d'un autre (Cross border services) ;

³⁴ Banga, R. (2005).

³⁵ Bhagwati, J. (1984)

³⁶ Stephenson, SH. M. (1998).

³⁷ Sampson, G., R. Snape (1985).

Mode (2) : dans le territoire d'un pays membre pour le consommateur d'un autre ;

Mode (3) : par un producteur de services d'un pays membre, à travers une présence commerciale sur le territoire d'un autre ;

Mode (4) : par un producteur de services d'un pays membre, à travers une présence naturelle sur le territoire d'un autre³⁸.

³⁸ GATS (General agreement on trade in services), part I, article I.

1.3 La protection dans le commerce des services

1.3.1 Introduction

Les restrictions sur le commerce des services limitent la compétition domestique et internationale, affaiblissent l'efficacité et permettent aux fournisseurs des services qui sont sur le marché d'imposer des prix plus élevés que ceux d'un marché compétitif. En effet, le secteur des services est le plus important dans l'économie (c'est ce que nous venons de voir). Par conséquent, des prix élevés et une faible productivité dans ce secteur imposent un coût très important sur l'économie.

La libéralisation du commerce des services est une tâche difficile. Cependant, commencer par mesurer le coût des restrictions sur l'économie et le rendre transparent est très utile dans le processus politique. Tout d'abord, cela peut aider à construire des groupes d'intérêts favorables à la libéralisation. Ensuite, cela donne aux politiciens une grande confiance dans le processus de libéralisation en les informant sur les restrictions du commerce des services et de l'intérêt de les supprimer. Malgré le progrès significatif fait dans la mesure du commerce et des investissements de services depuis le cycle d'Uruguay, particulièrement dans les pays développés ; beaucoup de travail reste à faire pour améliorer les statistiques et les méthodes de mesure, en insistant toutefois sur la grande difficulté d'identifier et mesurer ces restrictions.

1.3.2 Définition des mesures de protection

Puisque le commerce des services requiert la proximité entre les consommateurs et les fournisseurs de services, les mesures à la frontière telles que l'imposition des tarifs sont inapplicables. Le douanier ne peut pas observer le service quand il traverse les frontières ; et même s'il essaye, la grande série de services rend la tâche de listage et d'imposition des tarifs impossible. Voilà pourquoi les obstacles au commerce des services se présentent généralement

sous forme de règlements ou d'autres mesures qui limitent l'accès des services étrangers et des fournisseurs étrangers de services au marché national.

Une mesure affecte un service quand elle concerne quelque opération (production, distribution, livraison, etc.) nécessaire à la fourniture de ce service. Quelques mesures sont considérées formelles dans le sens où elles sont explicitement déclarées dans la législation officielle, d'autres ne le sont pas : (1) procédures administratives, régulations et politiques qui ne sont pas publiées par le gouvernement ; (2) structure de marché ; et (3) institutions politiques, sociales et culturelles³⁹. L'AGCS dans sa couverture a mis le point sur les mesures imposées par le gouvernement. Donc, les mesures sont « toutes celles que peut prendre un gouvernement central, régional ou local, ou même un organisme non gouvernemental agissant au nom des pouvoirs publics. Cela peut donc être une loi, un décret, une décision administrative, une procédure ou toute autre forme de réglementation ». Les mesures imposées par les organisations privées sont exclues.

Donc, pour mesurer les obstacles au commerce des services, nous devons relever les mêmes types de défis que lorsqu'il s'agit de mesurer les barrières non tarifaires (BNT) au commerce des marchandises. Pourtant, ces obstacles sont plus complexes parce qu'il y a plusieurs modes de prestation de services qui ne comprennent pas seulement la prestation outre-frontière mais aussi le mouvement des consommateurs jusqu'au pays de fournisseurs, l'investissement étranger direct (IED) et le mouvement temporaire des travailleurs. Pour tous ces modes, l'objectif principal des études empiriques de mesure est de déduire une « équivalence de tarif » de l'obstacle au commerce pour des services particuliers. Une comparaison directe des prix est rarement utile pour accomplir cette tâche, ce qui oblige les chercheurs à poursuivre d'autres moyens pour inférer la présence et la taille des obstacles au commerce (les mesures directes et les mesures indirectes).

Les mesures directes

³⁹ Deardorff, A. V., R. M. Stern (1997)

Mesurer directement commence par l'observation d'une politique ou d'une pratique explicite, comme par exemple un quota d'importation ou une régulation sur un fournisseur étranger de services, et essayer d'une façon ou d'une autre de mesurer son importance économique⁴⁰.

Normalement, ce travail nous demande de documenter les obstacles au commerce des services en cherchant les informations dans les documents du gouvernement ou en interrogeant les participants du marché qui y fait face. Ces informations sont qualitatives, elles indiquent la présence ou l'absence d'une mesure particulière, mais elles n'indiquent pas sa taille et son effet. Par conséquent, une approche commune est de compléter la documentation des obstacles en incorporant des informations sur le degré de restriction de chaque mesure et en utilisant ces informations pour faire des indices de restriction (mesures de fréquence) qui peuvent être comparés entre les pays. Ces mesures de fréquence ne donnent pas directement d'informations comme les « équivalences de tarifs » des mesures de protection. Mais nous pouvons utiliser ces mesures de fréquence dans des analyses quantitatives pour obtenir des équivalences de tarifs⁴¹.

Les mesures indirectes

Les mesures indirectes tentent d'inférer la présence des barrières du commerce par ses effets sur le marché. La grande partie des barrières non tarifaires dans le commerce des marchandises est inférée par les différences de prix de l'autre côté de la frontière. Malheureusement, la tâche devient plus difficile dans le cas des services. Tout d'abord, les services ne traversent pas les frontières comme les marchandises. Ensuite, même s'ils traversent de la même façon que les marchandises, ils sont suffisamment différenciés, tels que les prix dans l'économie et à l'étranger ne sont pas comparables⁴². Ainsi, les mesures indirectes doivent être

⁴⁰ Stern, R. M. (2005)

⁴¹ Deardorff, A. V., R. M. Stern (2004)

⁴² Par exemple, le coût de pourvoir un service téléphonique pour un consommateur sur la côté du Texas de la frontière EU-Mexique d'une firme n'est pas le même de celui de la même firme du côté mexicain ; où les salaires sont beaucoup moins élevés mais où les coûts de l'infrastructure peuvent être plus élevés. Donc même si il n'y a pas de barrières sur le commerce des services, nous ne nous attendons pas à ce que les prix soient les mêmes.

plus indirectes. Elles cherchent à inférer l'existence des barrières en observant les écarts entre la performance économique actuelle et celle que nous attendons si le commerce était libre.

Nous pouvons diviser les mesures indirectes en deux: des mesures utilisent les informations sur les prix et/ou les coûts (mesures axées sur les prix) et des mesures observent les quantités du commerce ou de production et cherchent à inférer la manière dont ces quantités ont été affecté par les barrières du commerce (mesures axées sur les quantités). Dans les deux cas, comme nous allons le voir, si nous pouvons mesurer une élasticité appropriée qui reflète la réaction des quantités par rapport aux prix, alors nous pouvons facilement traduire une mesure par rapport à l'autre. Ainsi, les mesures axées sur les prix et sur les quantités sont souvent converties et reportées sous la forme des « équivalences de tarifs »⁴³.

Les mesures directes ont l'avantage de nous faire savoir ce que nous mesurons, mais ont aussi l'inconvénient de ne pouvoir inclure que les barrières explicites et reconnues. Par contre, les mesures indirectes ont l'avantage de nous donner des informations sur l'importance quantitative des barrières, mais ont l'inconvénient de pouvoir incorporer des variables non reconnues autres que les barrières que nous cherchons à identifier.

1.3.3 Classification des mesures de restriction

La classification la plus appropriée peut varier selon notre but. Si par exemple, celui-ci est de vérifier et contrôler la conformité à l'aide de quelques engagements, alors les catégories doivent refléter leurs éléments principaux. Par contre, si le but est la recherche de l'allocation efficace des ressources, des informations supplémentaires ou différentes peuvent être utiles⁴⁴.

Les barrières sur l'investissement étranger direct (IED) peuvent influencer le modèle du commerce international. Ils peuvent dégrader l'allocation du capital entre les pays, entre l'investissement domestique et étranger, entre plusieurs secteurs et entre l'investissement direct et

⁴³ Stern, R. (2005)

⁴⁴ *idle*, P10

portfolio. Donc, le système de classification doit mettre en lumière les caractéristiques principales des barrières qui déterminent leur taille et leur effet. La question de l'accès au marché et du traitement national est une catégorie pertinente si le but de l'exercice est la recherche de l'allocation efficace des ressources. Mais la question du traitement national s'applique, normalement aux mesures qui affectent les firmes après leur établissement sur un marché. Donc nous pouvons classer les mesures de restriction du commerce de deux manières⁴⁵. Tout d'abord, si ces mesures de restriction sont appliquées sur :

- L'établissement – l'habilité des fournisseurs de services à établir un investissement direct dans une économie pour offrir ces services.
- Les opérations – les opérations d'un fournisseur de services une fois entré sur le marché.

Les mesures de restriction sur l'établissement comprennent parfois les conditions sur l'octroi de licences, les restrictions sur l'investissement direct des firmes qui sont déjà sur le marché et les restrictions sur le mouvement permanent de personnes. Les restrictions sur les opérations comprennent parfois les restrictions sur les firmes qui exécutent leur fonction première, la tarification des services et le mouvement temporaire des personnes.

Ensuite, si ces mesures de restriction sont :

- Non-discriminatoires – quand il n'y a pas de discrimination entre les fournisseurs de services domestiques et étrangers.
- Discriminatoires – quand il y en a (en général, la discrimination se produit contre les fournisseurs étrangers).

Cette classification est semblable à celle utilisée par l'AGCS (AGCS, 1994). Les mesures de restriction sur l'établissement (ou la présence commerciale) comprennent celles qui affectent les services délivrés sous la forme d'IED. Les restrictions sur les opérations peuvent affecter les services délivrés par les modes (1,2 et 4)⁴⁶. Les restrictions non-discriminatoires sont similaires à

⁴⁵ Chen, Z., L. Schembri (2002)

⁴⁶ Mode 1 : la prestation outre-frontière ; mode 2 : la consommation à l'étranger et mode 4 : la présence d'une personne physique. Mode 3 : la présence commerciale sous la forme d'IED. Les modes de prestation de services reconnues par l'AGCS.

celles utilisées par l'AGCS sur l'accès au marché et les restrictions discriminatoires sont similaires à celles utilisées sur le traitement national⁴⁷.

1.3.4 La méthode de la mesure

Les recherches qui ont essayé de mesurer les obstacles au commerce des services sont nombreuses, mais les procédures utilisées sont différentes. En général, la plupart des études utilisent une ou plusieurs de ces étapes :

- Tout d'abord, nous compilons des informations concernant les régulations et toutes les politiques qui affectent les entreprises dans les pays et/ou les secteurs examinés. Ces informations doivent être compilées à l'aide de documents préparés par les gouvernements et/ou les entreprises pour ce but. Mais il est aussi possible d'utiliser des documents préparés pour autres buts ;
- Pour chaque type de régulation ou politique, nous assignons un coefficient de pondération et nous attribuons des scores aux restrictions dans chaque groupe.
- Nous calculons les indices de restriction à l'aide de ces scores et de ces coefficients de pondération⁴⁸.
- Ensuite, nous transformons ces indices de restriction en « équivalences de tarif » en utilisant une de ces méthodes :
 1. Nous estimons au jugé des équivalences de tarif possibles pour chaque composant de l'indice ;
 2. Nous utilisons des données sur les prix et ses déterminants dans un modèle pour estimer l'effet sur les prix ;

⁴⁷ McGuire (2002)

⁴⁸ Ces scores et ces coefficients de pondération se fondent sur des évaluations subjectives des coûts d'efficience économique engendrés par ces restrictions.

3. Nous utilisons des données sur les quantités produites ou échangées dans un modèle pour estimer l'effet sur les quantités. Ces estimations peuvent être transformées en équivalence de tarif en utilisant l'élasticité de la demande.
- Enfin, nous utilisons ces mesures comme inputs dans un modèle de production et de commerce pour constater l'effet d'une réduction des obstacles sur le commerce de services sur l'économie.

1.3.5 Les mesures des obstacles au commerce des services

Mesures de fréquence

Les restrictions sur le commerce de services sont mesurées en utilisant un indice. Celui-ci est un system de scores et de coefficients de pondération qui transforme une information qualitative sur les restrictions en information quantitative en basant sur le nombre et la sévérité des restrictions. Évidemment, les pays avec un grand nombre de restrictions ou avec plusieurs restrictions fortement sévères, auront des régimes plus restrictifs que ceux avec quelques ou de faibles restrictions.

Toutes les études, qui ont essayé de mesurer les restrictions sur le commerce de services, ont utilisé les mesures de fréquence. En général, la méthode pour les calculer peut se résumer en quatre étapes :

- Compiler des informations sur les restrictions. celles-ci sont compilées à partir de plusieurs sources, comme par exemple les listes d'engagements des pays membres qui sont annexées à l'AGCS.
- Classifier les restrictions. mettre les restrictions similaires ensemble dans des groupes pour que nous soyons capables de comparer leur degré relatif de restriction entre les pays.
- Construire un indice (l'indice de restriction). L'indice peut être construit à partir des restrictions classifiées d'une façon commune selon leur degré de restriction ou d'ouverture. L'indice utilise des scores et des coefficients de pondération. Les scores sont assignés aux restrictions au jugé par rapport à leur sévérité. Le score de chaque indice s'étend de 0 à 1.
- Calculer l'indice. L'indice est calculé à l'aide de ces scores et de ces coefficients de pondération pour les restrictions du secteur de service d'un pays.

Il nous faut une bonne connaissance de l'industrie du secteur de service pour lequel nous faisons l'indice de restriction. Parce que chaque industrie a sa propre terminologie et sa propre logique pour imposer des régulations⁴⁹.

La première tentative de calculer des mesures de fréquence dans le secteur de services est celles élaborées par Hoekman (1995) à partir des listes d'engagements des pays membres qui sont annexées à l'AGCS. Hoekman classe ces engagements en trois catégories et assigne un score numérique à chaque catégorie :

1. Si aucune restriction n'est appliquée pour un mode de prestation donné dans un secteur donné, une valeur de 1 est assignée.
2. Si aucune politique ne régit un mode de prestation donné dans un secteur donné, une valeur de 0 est assignée.
3. Si des restrictions sont répertoriées pour un mode de prestation donné dans un secteur donné, une valeur de 0,5 est assignée.

A partir de ces scores, Hoekman a calculé trois indicateurs de couverture. Le premier est calculé d'après le nombre d'engagements énoncés par un pays dans sa liste annexée à l'AGCS, divisé par le maximum possible⁵⁰. Le second, que Hoekman appelle « la couverture moyenne » correspond à la somme des secteurs et des modes de prestation répertoriés en tant que partie du maximum possible, pondérée par les scores. Le troisième représente la part des engagements « aucune restriction », soit (a) par rapport à la totalité des engagements pris par le pays, soit (b) par rapport aux 155 secteurs possibles.

Bien qu'à l'origine, l'objectif de ces indicateurs de couverture ait été de quantifier les engagements pris dans le cadre de l'AGCS, Hoekman insiste sur le fait qu'ils fournissent des renseignements sur le degré de restriction des politiques régissant les industries de services. En

⁴⁹ Parfois, le but des régulations est valable – comme par exemple, protéger la santé – une bonne connaissance de l'industrie est nécessaire pour distinguer entre ces régulations valables et les régulations qui ont pour le but de restreindre le commerce.

⁵⁰ Le maximum possible est 620. 155 secteur de services indépendants dans la liste de classification de l'AGCS et il existe pour chaque secteur quatre modes de prestation.

effet, d'après Hoekman, le champ couvert par la liste de chaque pays est un indicateur de sa position stratégique : plus la couverture est importante, plus les politiques seront ouvertes.

Hoekman a utilisé ces indicateurs « mesures de fréquence » pour mesurer le degré relatif de restriction des obstacles sur le commerce de services entre les pays et les secteurs. Pour le faire, il a construit une liste des estimations au jugé des « équivalences de tarif » pour chaque secteur reflétant le degré de restriction sur l'accès au marché. Ces « équivalences de tarif » s'étendent de 200% dans les secteurs (par exemple, les services postales) où l'accès au marché était interdit dans la plupart des pays à 20-50% dans les secteurs où l'accès au marché était moins défendu. Ensuite, il a assigné une valeur à chaque pays et chaque secteur en multipliant ces équivalences au jugé par les mesures de fréquence déjà calculés.

Deux critiques peuvent être menés sur la méthode de Hoekman⁵¹. Tout d'abord, il a interprété « aucune restrictions » comme dans un cas où les restrictions existent et a appliqué le score le plus élevé. Cependant, il y a des cas où un pays n'a pas de restrictions mais, pour n'importe quelle raison, il n'a pas fait d'engagements dans le cadre de l'AGCS. De plus, quelques pays ne font pas des engagements simplement parce qu'ils n'ont pas ces secteurs ou ces activités dans leurs économies. Par exemple, peu de pays produit des services de transport dans l'espace. Ensuite, tous les engagements dans la liste de l'AGCS sont assignés les mêmes coefficients de pondération. La différence de l'impact de ces engagements sur l'économie n'est pas prise en considération. Une restriction sur le mouvement temporaire des travailleurs a le même score qu'une restriction qui limite la propriété des investisseurs étrangers à 49%. Ces points de faiblesse ont poussé les chercheurs à améliorer les mesures en utilisant des meilleures informations disponibles sur les restrictions et de choisir les scores des restrictions selon le degré de restriction ou d'ouverture.

Une série de mesures de fréquence plus perfectionnée, intitulée *indices de restriction du commerce*, a été élaborée par une équipe de chercheurs provenant de la Commission australienne sur la productivité (Productivity Commission), de l'Université d'Adélaïde et de la National University australienne, pour six industries de services : les télécommunications (Warren 2001a),

⁵¹ Hoekman (1995), Hardin et Holmes (1997).

le secteur bancaire (McGuire et Schuele [2000]), le transport maritime (McGuire, et coll. [2000]), l'éducation (Kemp [2000]), la distribution (Kalirajan [2000]) et les services professionnels (Nguyen- Hong [2000]). En outre, Hardin et Holmes (1997) ont élaboré des indices de fréquence permettant de mesurer la taille des obstacles à l'IED dans tous les secteurs.

Généralement, plusieurs indices sont calculés pour chaque industrie pour mesurer différents aspects des barrières commerciales. Par exemple, plusieurs chercheurs ont calculé deux indices. Le premier couvre les restrictions pertinentes pour les fournisseurs étrangers de services (« l'indice étranger »). Le deuxième couvre les restrictions s'appliquant à tous les fournisseurs (« l'indice national »)⁵². La différence entre l'indice étranger et l'indice national mesure la discrimination contre les étrangers. Afin de mieux comprendre l'approche des chercheurs australiens, nous examinerons ci-après chacune de leurs études de manière un peu plus détaillée.

Les renseignements utilisés par Warren (2000a) proviennent d'une enquête réalisée par l'Union Internationale des télécommunications (UIT). L'enquête, *Telecommunication Reform 1998*, contient des renseignements sur les politiques gouvernementales réellement appliquées à l'égard de l'industrie des télécommunications dans 136 pays. À partir de ces renseignements, Warren établit cinq indices distincts, dont trois sont destinés à rendre compte des restrictions appliquées à tous les nouveaux venus potentiels sur le marché (accès au marché), alors que les deux indices restants sont destinés à rendre compte des restrictions appliquées à d'éventuels nouveaux venus étrangers sur le marché (traitement national). À l'intérieur de chacun de ces deux groupes, Warren établit des indices séparés pour le commerce et les investissements.

Pour la construction de chaque indice Warren conçoit un système de pondération et de notation fondé sur son évaluation de l'importance relative des restrictions à la concurrence. Par exemple, pour l'indice intitulé « MA/Invest (fixed) », qui rend compte des politiques discriminatoires à l'égard de tous les nouveaux venus potentiels cherchant à fournir des services de réseau fixe par le biais de l'investissement dans un pays donné, Warren utilise un système de pondération et de notation fondé sur les réponses aux trois questions suivantes :

⁵² L'indice étranger couvre les restrictions discriminatoires et non-discriminatoires tandis que l'indice national couvre seulement les restrictions non-discriminatoires.

- Le marché est-il concurrentiel? Un score de 1 à 3 est attribué en fonction du nombre de concurrents présents sur le marché. Le score de 3 est assigné à un marché comptant trois concurrents ou plus.
- Les politiques autorisent-elles la concurrence sur le marché? Un score de 1 est attribué si la libre concurrence est autorisée, la concurrence partielle rapporte un score de 0,5 et le score de 0 est assigné en cas de situation de monopole.
- Le fournisseur local établi est-il privatisé? Un score de 0 à 1 est assigné en fonction de la fraction du fournisseur local établi qui est privatisée.

À partir de cette évaluation de leur importance relative, Warren attribue des coefficients de pondération de 3, 2 et 1 aux trois questions précitées, respectivement. L'indice représente par conséquent une moyenne pondérée de ces scores. Une valeur plus élevée de l'indice est le signe d'un régime plus libéral.

McGuire et Schuele (2000) établissent des indices de restriction du commerce des services bancaires. Ils compilent une liste de restrictions actuelles non imposées par la prudence appliquées aux services bancaires de 38 pays⁵³, pour la période de 1995-1998, à partir d'un certain nombre de sources, y compris des listes d'engagements annexées à l'AGCS sur les services financiers, des examens de la politique commerciale de l'OMC et des Plans d'action individuelle de l'APEC. Ils regroupent les restrictions en 10 catégories et ils assignent à chaque catégorie un coefficient de pondération qui reflète son coût en matière d'efficacité économique⁵⁴. Ils attribuent des scores aux restrictions dans chaque catégorie selon leur degré de restriction. Ils donnent (1) pour les mesures les plus restrictives et (0) pour les moins restrictives⁵⁵. Ces coefficients et ces scores sont ensuite utilisés pour calculer deux indices : un indice étranger couvrant les restrictions applicables aux banques étrangères et un indice national couvrant les restrictions applicables à toutes les banques⁵⁶. Enfin, dans chaque indice, ils distinguent entre deux types de restrictions. Les restrictions à la présence commerciale et les restrictions aux opérations.

⁵³ Les 38 pays couvrent l'Asie, l'Amérique et l'Europe (23 pays et l'Union Européenne).

⁵⁴ Par exemple, on assigne un coefficient de pondération plus élevé aux restrictions portant sur l'octroi de licences de banques qu'aux restrictions portant sur le mouvement des personnes.

⁵⁵ Leur système de pondération et de notation est reproduit dans les tableaux 1a et 1b dans l'annexe (1).

⁵⁶ La valeur maximum de l'indice étranger est de (1) et la valeur maximum de l'indice national est de (0.808) parce qu'il y a des restrictions appliquées seulement sur les banques étrangères et pas sur les banques nationales.

McGuire, et coll. (2000) établissent des indices de restriction commerciale pour les services de transport maritime. L'étude couvre 35 pays. Leur source d'information primaire est un questionnaire distribué par le Groupe de négociation sur les services de transport maritime (GNSTM 1994). Des renseignements supplémentaires ont été compilés à partir d'un certain nombre de sources, y compris les listes annexées à l'AGCS et les examens de la politique commerciale de l'OMC. Ils regroupent les restrictions en 14 catégories en attribuant un coefficient de pondération à chaque catégorie. Dans chaque catégorie, ils assignent des scores aux restrictions selon leur degré de restriction. Comme dans l'étude de McGuire et de Schuele (2000) sur le secteur bancaire, ils calculent deux indices distincts. L'indice étranger pour les fournisseurs étrangers de services de transport maritime et l'indice national pour les fournisseurs nationaux⁵⁷.

L'indice de restriction du commerce élaboré par Kemp (2000) pour les services d'éducation se fonde sur une méthode similaire à celle de Hoekman (1995). La source d'information utilisée par Kemp est les listes annexées à l'AGCS pour 29 pays. Le système de notation est un système à trois valeurs : un score de 0 pour un engagement total à libéraliser le commerce, une valeur de 0,5 pour un engagement partiel et une valeur de 1 pour un engagement non consolidé⁵⁸. Le système de pondération assigne un coefficient à chacun des sous-secteurs en fonction de leur importance relative dans la branche d'activité. On attribue (0.4) pour l'enseignement supérieur qui est considéré comme le secteur faisant le plus l'objet d'échanges internationaux et (0.15) pour les quatre sous-secteurs restants. Kemp réalise également une analyse de sensibilité en calculant un second indice à partir d'un autre système de notation, dans le cadre duquel des secteurs relevant d'engagements non consolidés sont considérés comme n'étant assujettis à aucune restriction et se voient attribuer un score de 0 au lieu de 1⁵⁹. Si l'on calcule ce second indice, c'est que l'on croit que les secteurs relevant d'engagements non consolidés ne sont pas toujours totalement assujettis à des restrictions.

Kalirajan (2000) élabore des indices de restriction du commerce des services de distribution, y compris du commerce de gros, de détail, ainsi que des ventes réalisées par des agents

⁵⁷ Leur système de pondération et de notation est reproduit dans les tableaux 2a et 2b dans l'annexe (1).

⁵⁸ Le score maximale de l'indice est 40 (5 sous-secteurs, 4 modes de prestation et 2 catégories de limitation [l'accès au marché et le traitement national]). Plus la valeur de l'indice est grande plus le système du pays est restrictive.

⁵⁹ Par exemple, les Etats-Unis n'ont pas consolidé leurs engagements sur le secteur d'enseignement supérieur dont ils sont les principaux exportateurs.

commissionnés et des franchiseurs. Kalirajan utilise la même méthode que McGuire et Schuele (2001) et McGuire, et coll. (2001). Il tire ses renseignements sur les restrictions au commerce des services de distribution de 38 économies d'un certain nombre de sources, y compris des listes annexées à l'AGCS, des examens de la politique commerciale de l'OMC, des publications de l'OCDE et de la base de données Tradeport. Ces restrictions sont classifiées en 12 catégories et on leur assigne des coefficients de pondération et de notation après avoir apprécié leur incidence économique⁶⁰. On calcule aussi bien les indices nationaux qu'étrangers.

Nguyen-Hong (2000) élabore des indices de restriction du commerce pour quatre types de services professionnels : les services juridiques, de comptabilité, d'architecture et d'ingénierie. La méthode utilisée ici est la même que celle utilisée par McGuire et Schuele (2001), McGuire, et coll. (2001) et Kalirajan (2000). Il a compilé des renseignements sur les restrictions réellement appliquées aux services professionnels à partir de différentes sources⁶¹ y compris un inventaire des mesures perçues comme affectant le commerce des services professionnels (Measures Affecting Trade in Professional Services) de l'OCDE, un questionnaire sur les restrictions dans le secteur des services comptables (Questionnaire on Restrictions in the Accountancy Services Sector) de l'OMC, un annuaire des services professionnels (Directory on Professional Services) de l'APEC et des profils des services juridiques par pays (Legal Services Country Profiles) de l'ILSAC. Ces restrictions sont classifiées en 17 catégories⁶². Et comme dans la plupart des études australiennes, les indices étrangers et nationaux ont été calculés.

L'étude de Hardin et Holmes (1997) est la seule étude exhaustive à avoir mesuré plus particulièrement la taille des obstacles à l'IED dans tous les secteurs. Leur méthode est similaire à celle utilisée par le reste de l'équipe australienne. Tout d'abord, ils compilent des renseignements sur les restrictions réelles dont les sources principales sont les plans d'action individuelle de l'APEC⁶³ (Asia Pacific Economic Cooperation) ainsi que le guide de l'APEC sur les régimes d'investissement des économies membres. Ces restrictions sont classifiées en cinq catégories. Ensuite, ils attribuent des scores à ces restrictions à partir d'évaluations subjectives de leurs coûts

⁶⁰ Leur système de pondération et de notation est reproduit dans les tableaux 3a et 3b dans l'annexe (1).

⁶¹ Les indices couvrent 34 pays (29 pays pour les services juridiques) issus de l'Amérique, l'Asie et l'Europe.

⁶² Leur système de pondération et de notation est reproduit dans le tableau 4 dans l'annexe (1).

⁶³ Ces documents ont l'avantage d'être plus compréhensifs et plus proche de la réalité que les listes annexées à l'AGCS.

économiques relatifs. Les scores sont entre le 1 (interdiction complète) et le 0 (ouverture complète)⁶⁴. Enfin, ils utilisent ces scores pour calculer l'indice de chaque sous-secteur de l'AGCS et ils regroupent ces indices une nouvelle fois pour obtenir les indices de 11 grands secteurs. Ils calculent l'indice de chaque secteur en faisant la moyenne simple des indices des sous-secteurs.

La différence entre l'approche de Hoekman et l'approche de l'équipe australienne

	La méthode de Hoekman	La méthode de l'équipe australienne
Les renseignements utilisés	Les listes d'engagements annexées à l'AGCS.	Des estimations réelles de la taille des entraves au commerce ⁶⁵ , obtenues à partir d'un certain nombre de sources.
Le système de pondération et de notation	Un système a trois valeurs (0, 0.5, 1).	Des systèmes plus perfectionnés visant à rendre compte de l'incidence économique relative des différents obstacles.
La couverture	Des indices de fréquence pour l'ensemble des 155 secteurs de l'AGCS.	Six indices jusqu'à présent pour seulement six industries, ce qui équivaut environ 30% des 155 secteurs couverts par Hoekman.

Plusieurs chercheurs ont utilisé des variants de l'approche de Hoekman et de l'approche australienne pour établir des mesures de fréquence. Nous présentons ci-dessous trois de ces études, Marko (1998), Claessens et Glaessner (1998) et Mattoo (1998).

Marko (1998) calcule deux séries d'indices. Il a utilisé les renseignements de l'accord de l'OMC sur les services de télécommunications de base (Agreement on Basic Telecommunications

⁶⁴ Les catégories utilisés et les scores sont présentés dans le tableau 5 dans l'annexe (1).

⁶⁵ Dans la mesure du possible.

services). Il a suivi la même méthode de Hoekman pour calculer le premier groupe d'indices. Le nombre des pays couverts par l'étude est 69 (les pays membres de l'accord). Pour le calcul du second groupe, il a choisi 15 pays membres de l'accord et il a élaboré un système de pondération et de notation plus perfectionné que celui de Hoekman. Il a regroupé la liste de restrictions en huit catégories en se fondant sur les quatre modes de prestation et sur les deux catégories de limitations⁶⁶.

Claessens et Glaessner (1998) calculent des indices mesurant le « degré d'ouverture » des services financiers de 8 économies asiatiques. Ils ont regroupé les restrictions en six catégories. Dans chacune de ces catégories, ils ont assigné un score allant de 1 à 5 (1 représentant le régime le plus fermé et 5 le régime le plus ouvert)⁶⁷. Les renseignements utilisés ont été compilés à partir d'un certain nombre de sources et ils sont, dans la mesure du possible, les restrictions réellement appliquées.

Mattoo (1998) calcule une mesure de fréquence en utilisant, comme renseignements, les engagements pris par les pays membres de l'AGCS dans le secteur des services financiers. Il attribue des coefficients de pondération différents aux différents modes de prestation (un coefficient de pondération dominant, variant de 0.75 à 0.85, à la présence commerciale)⁶⁸. Ensuite, il utilise un système de notation à trois valeurs (comme la méthode de Hoekman) pour mesurer les engagements des pays à l'égard de la prestation de services outre-frontière et de la consommation à l'étranger et un système plus perfectionné à l'égard de la présence commerciale⁶⁹.

Mesures axées sur la quantité

Les mesures de restriction du commerce axées sur la quantité sont généralement obtenues à l'aide de modèles économétriques fondés sur des modèles standards de détermination des échanges commerciaux : le modèle de Heckscher-Ohlin (fondé sur le principe de l'avantage

⁶⁶ Son système de pondération et de notation est reproduit dans les tableaux 6 dans l'annexe (1).

⁶⁷ Le tableau 7 dans l'annexe (1) donne un exemple de la manière dont on établit les scores.

⁶⁸ Car les statistiques disponibles démontrent qu'il s'agit à l'heure actuelle du principal mode de prestation des services financiers.

⁶⁹ Son système de pondération de notation est présenté dans le tableau 8 dans l'annexe (1).

comparatif), le modèle Helpman-Krugman (qui part du principe que les échanges sont déterminés par la différenciation des produits) et le modèle gravitationnel, fondé sur le principe qu'une grande partie des échanges sont déterminés par la taille et la proximité relatives des partenaires commerciaux (tant sur le plan de la distance que par rapport à d'autres facteurs tels que la langue, la culture, etc.). On mesure la taille des BNT, soit à l'aide des valeurs résiduelles issues de la régression estimative (c.-à-d. la différence entre le niveau des échanges actuels et le niveau prédit par le modèle), soit en utilisant diverses variables nominales⁷⁰.

Les études de ce type ont été limitées au domaine du commerce des marchandises. Toutefois, deux tentatives ont été faites pour élaborer des mesures des obstacles au commerce des services axées sur la quantité : celle de Francois et Hoekman (1999) et celle de Warren (2000b). Pour mieux comprendre ce type de mesure nous allons prendre l'étude de Warren de façon un peu plus détaillée.

Warren (2000b) élabore une mesure axée sur la quantité pour les services de télécommunications pour 136 pays. Son étude comprend les services fixes et les services mobiles. L'objectif est d'évaluer l'incidence des obstacles au commerce et aux investissements sur la quantité des services de télécommunication consommés⁷¹. Il utilise un modèle économétrique dont les variables explicatives sont le revenu par habitant, la qualité des réseaux, les listes d'attente, la densité des foyers, la densité démographique et, ce qui nous intéresse plus particulièrement ici, les obstacles au commerce et aux investissements. Pour mesurer la dernière variable, il utilise les indices de fréquence élaborés par lui-même dans le cadre de son étude Warren (2000a)⁷². Les résultats issus de ce modèle de régression sont ensuite utilisés pour évaluer l'incidence, sur le plan de la quantité, des obstacles au commerce et aux investissements. Enfin, il convertit ces estimations de la quantité en équivalences de tarif en se servant de l'élasticité de la demande par rapport au prix.

⁷⁰ Deardorff et Stern (1998).

⁷¹ Théoriquement, ces mesures de la quantité auraient dû être fondées sur la quantité échangée. Toutefois, il a été difficile d'établir la quantité de services échangés pour divers types de services, et ce, pour diverses raisons, y compris le manque de données sur le commerce bilatéral (Warren [2000b], page 85).

⁷² Ces mesures de fréquence lui permettent d'isoler l'incidence de ces obstacles de celle d'autres facteurs (par exemple, le revenu par habitant et la densité démographique). Il les utilise à la place des valeurs résiduelles ou des variables nominales déjà utilisées dans les autres études pour mesurer la taille des obstacles.

Mesures axées sur le prix

Selon Deardorff et Stern (1998) les mesures axées sur le prix permettent d'estimer les obstacles au commerce à partir des différences observées entre les prix intérieurs et les prix étrangers. Donc, ces mesures peuvent être établies directement en comparant le prix intérieur du bien importé (P) à un prix étranger de référence (P*). Différents types de prix sont utilisés pour P et P* dans les études portant sur le commerce des marchandises (par exemple, les prix réels, le prix facturé et le prix intérieur d'un pays d'exportation particulier). La différence proportionnelle en pourcentage entre les deux prix est comparable à un tarif (T)⁷³. Les écarts entre les prix peuvent également être quantifiés à l'aide de méthodes économétriques ou calculés à partir de mesures axées sur la quantité, en s'aidant de l'élasticité de la demande et de l'offre.

Les études empiriques qui ont essayé de calculer des mesures axées sur le prix au commerce des services sont peu nombreuses à cause du manque de données concernant l'application de prix appropriés. En effet, la grande difficulté est le choix du prix de référence approprié. Bosworth et al. (2000) trouvent que le prix de référence est celui d'un marché où il n'y a pas d'obstacles au commerce. Ce marché peut être un (marché réelle), comme *best practice market overseas*, ou un (marché théorique), comme un marché considéré parfaitement compétitif. Des vertus et des limites sont associées à chaque type de ces deux prix de référence.

Francois et Hoekman (1999) utilisent une approche fondée sur la taille de la marge brute d'exploitation et un modèle gravitationnel pour estimer l'effet des restrictions au commerce des services sur cette marge. Des marges de références sont choisies et comparées avec celles des fournisseurs de services. Plus la taille de la marge est grande plus les restrictions sont sévères⁷⁴. Les deux marges de référence choisies sont : les marges moyennes d'un pays de référence relativement ouvert au libre-échange et les marges des industries manufacturières.

Une approche plus perfectionnée a été utilisée par l'équipe australienne pour calculer une série de mesures axées sur les prix. Cette approche comprend quatre étapes et elle est basée sur des méthodes économétriques. Tout d'abord, nous compilons des renseignements sur les prix

⁷³ La différence de prix qui n'est pas due à des facteurs tels qu'un effondrement des coûts mais à des barrières érigées par les gouvernements.

⁷⁴ Les marges offrent une indication de la rentabilité relative des différentes industries et, par conséquent, de la taille relative (ou du degré de restriction) des obstacles éventuels à l'entrée au marché.

intérieurs, pour le secteur en question, d'un groupe de pays pour lesquels les renseignements sont disponibles. Ensuite, pour chaque pays, nous établissons un modèle permettant de recenser une liste de variables qui ont une incidence sur les prix. Une de ces variables est l'indice de restriction du commerce élaboré par la même équipe qui représente les obstacles au commerce. Après, nous calculons un modèle de régression. Enfin, nous utilisons les coefficients estimatifs et les indices de restrictions pour calculer l'incidence des obstacles au commerce sur les prix dans chacune des économies étudiées⁷⁵. Les études sont celles de Trewin (2001) pour les télécommunications, de Kalirajan, et coll. (2001) pour le secteur bancaire, de Kang (2001) pour le transport maritime, de Kalirajan (2000) pour la distribution alimentaire et de Nguyen- Hong (2000) pour les services d'ingénierie.

Trewin (2000) utilise les deux indices élaborés par Marko (1998) et par Warren (2000b) pour mesurer les entraves au commerce de télécommunications. Son étude couvre 37 pays pour la période 1982-1993. Il a déterminé et décomposé l'écart observé entre les coûts des télécommunications⁷⁶. L'optimal était de le faire entre les prix non les coûts. Cependant, nous acceptons cela parce qu'une augmentation des coûts se traduit normalement par une augmentation des prix. Donc, les écarts estimés par lui rendent compte, du moins en partie, de l'incidence des obstacles au commerce sur les prix.

Kalirajan et coll. (2000) calculent des mesures axées sur le prix pour les services bancaires. Pour le faire, ils utilisent la marge d'intérêt de la banque qui représente la marge entre le prix et le coût (la différence entre le taux d'intérêt prélevé par la banque sur les prêts qu'elle octroie et le taux qu'elle paie à ses déposants). Un modèle est élaboré et appliqué aux 694 banques dans 27 pays pour évaluer l'impact de restrictions non imposées par la prudence sur les marges des banques⁷⁷. Les facteurs utilisés dans ce modèle, qui représentent les variables qui influencent la marge d'intérêt d'une banque, sont les suivants : les règles de prudence telles les exigences en matière de trésorerie et de capital, les frais nets autres que d'intérêt, la structure du

⁷⁵ Si on assume que l'incidence des restrictions au commerce sur le prix est le même dans tous les pays, on pourra utiliser les coefficients estimatifs déjà calculés pour mesurer l'incidence sur les prix dans les autres pays.

⁷⁶ Les variables choisies sont, entre autres, les politiques appliquées et la qualité des services qui était mesurée par le temps d'attente (*waiting times*).

⁷⁷ Les restrictions non imposées par la prudence peuvent limiter la compétition dans le marché pour les services bancaires dans un pays, et par conséquent, augmentent la possibilité des banques de demander un prix plus élevé pour leurs services intermédiaires.

marché, la volatilité des taux d'intérêt et les restrictions non imposées par la prudence. Du fait que ce modèle réunit des variables propres aux banques mais également des variables économiques générales, les chercheurs utilisent une procédure en deux étapes pour procéder à l'évaluation. Dans la première étape, ils isolent « les marges d'intérêt net », c'est-à-dire les marges communes à toutes les banques d'un pays en calculant la régression des marges par rapport aux règles de prudence et aux frais nets autres que les frais d'intérêt. Dans la deuxième étape, ils calculent la régression des marges d'intérêt net par rapport aux variables restantes, y compris les restrictions non imposées par la prudence. Ces derniers sont les indices de restriction nationaux et étrangers élaborés par McGuire et Schuele (2000). Enfin, ils utilisent les coefficients estimatifs résultant du modèle pour calculer l'impact des restrictions sur les prix pour les pays étudiés.

Kang (2000) évalue l'incidence sur les prix des obstacles au commerce des services de transport maritime. Les renseignements utilisés comprennent 506 observations compilées de 23 pays. Le frais d'expédition⁷⁸ du commerce bilatéral a été utilisé comme approximatif du prix. Les variables explicatives de son modèle sont : la distance entre les partenaires commerciaux, l'envergure des échanges bilatéraux, le niveau de développement économique des partenaires commerciaux et les obstacles au commerce⁷⁹. Kang utilise les indices élaborés par McGuire, et call. (2000) comme mesures de obstacles au commerce. Kang évalue ses modèles de régression mais n'utilise pas les résultats de ses évaluations pour calculer l'ampleur des écarts de prix pour des pays particuliers.

Kalirajan (2000) établit un modèle quantitatif pour évaluer l'incidence des obstacles au commerce des services de distribution alimentaire. Ce modèle lui permet d'estimer l'effet de toutes les variables explicatives sur les profits de distributeurs (les marges entre les coûts et les prix)⁸⁰. Les renseignements utilisés ont été compilés de 18 économies à partir des données des entreprises. Kalirajan utilise, comme dans l'étude de Kalirajan, et call. (2000) une procédure d'estimation en deux étapes. Celle-ci lui permet de séparer les variables propres à la société des variables économiques générales. Les variables propres à la société sont : l'accessibilité de son

⁷⁸ Dérivé de la comparaison entre les valeurs sur le point d'exportation et celles sur le point d'importation.

⁷⁹ Il a proposé que les obstacles au commerce de services de transport maritime augmentent les coût de transport, et par conséquent, le frais d'expédition de produits échangés.

⁸⁰ Il faut noter que les marges entre les prix et les coûts ne représentent pas une référence optimale pour mesurer l'effet des restrictions au commerce des services que dans des circonstances limitées. Pour plus de détails regarder Kalirajan (2000) p29-30.

emplacement, l'assortiment de produits disponibles, sa capacité à livrer les produits sous la forme désirée et au moment voulu, le niveau d'information fourni et l'atmosphère de l'établissement (par exemple, les agencements et accessoires). Les variables économiques générales sont : la concentration de l'industrie et les obstacles à l'entrée du marché. Dans un premier temps, les effets des facteurs propres aux sociétés sont évalués puis enlevés. Il calcule ensuite la régression des effets nets communs à toutes les entreprises d'un pays par rapport à l'indice de restriction du commerce (élaboré dans la première moitié de son étude) et à une variable nominale qui mesure les pratiques restrictives appliquées par le secteur privé (p. ex., des contrats d'exclusivité). Pour finir, il utilise les résultats de l'estimation pour calculer l'incidence des restrictions sur différentes économies étudiées.

Nguyen-Hong (2000) évalue l'incidence des obstacles au commerce sur l'écart de prix pour les services d'ingénierie. Les renseignements utilisés ont été compilés à partir des données de 84 entreprises qui appartiennent à 20 pays. Comme dans l'étude de Kalirajan (2000), l'écart de prix est mesuré par la marge entre les prix et les coûts. Les variables explicatives⁸¹ de son modèle comprennent, entre autre, la part de l'entreprise de marché, la concentration du marché, l'étendue de la différenciation des produits et les restrictions commerciales. Ces derniers ont été mesurés par les indices de restriction du marché élaborés dans la première partie de son étude. Enfin, Les incidences des barrières commerciales sur les prix sont calculées pour 20 économies à l'aide des coefficients estimatifs.

1.3.6 Quantifier les incidences économiques des obstacles au commerce des services

Malgré la grande importance des résultats des études précédentes (qui ne visent qu'à mesurer la taille des obstacles), il faut les incorporer dans un modèle économique pour quantifier

⁸¹ Les variables qui expliquent la rentabilité d'une entreprise.

les incidences des obstacles au commerce des services sur l'économie⁸². Les modèles utilisés dans ce genre d'études sont des modèles d'équilibre général ou partiel. Ils se sont construits à partir d'une théorie économique pour représenter l'interaction entre les consommateurs, les producteurs et les gouvernements⁸³. Une fois le modèle calibré, on l'utilise pour simuler les effets de la libéralisation du commerce (p. ex., une réduction de 30 pour 100 de toutes les barrières commerciales). L'incidence des obstacles au commerce peut être calculée en comparant la situation actuelle avec l'équilibre de libre-échange simulé.

La grande majorité d'études ont utilisé un modèle d'équilibre général pour quantifier les incidences économiques des obstacles au commerce des marchandises. Celles qui l'ont utilisé pour mesurer les incidences des obstacles au commerce des services sont peu nombreuses. Les raisons sont : la manque des renseignements sur le commerce international des services et sur les obstacles qui l'affectent, et la nécessité d'établir un modèle avec une structure différente de celle utilisée dans le cadre du commerce de marchandises afin d'incorporer les différents modes de prestation.

Nous allons présenter, dans ce qui suit, les études qui quantifient les incidences économiques des obstacles au commerce des services. Nous mettons le point sur trois aspects : (1) les résultats principaux, (2) la structure du modèle utilisé et (3) les renseignements utilisés dans le modèle (autant sur le commerce international de services que sur les obstacles qui l'affectent). Les études, qui comprennent la plupart des études terminées dans ce domaine, sont : celle de Brown et al. (1996), Chadha et al. (2000), Hertel et al. (1999), Benjamin et Diao (2000), Australian department for foreign affairs and trade (1999), Robinson et al. (1999), Kawai et Urata (1998). Ces études n'ont pas modélisé explicitement les différents modes de prestation du commerce de services. Verkios et Zhang (2000), Dee et hanslow (2000) et finalement celle de Brown et Stern (2000) qui ont modélisé explicitement les (IED) dans le secteur de services.

Les deux types de modèles d'équilibre général (désormais IEG⁸⁴) les plus couramment utilisés sont diverses versions du modèle du Global Trade Analysis Project (GTAP - projet

⁸² Comme par exemple, les répercussions sur le bien-être des consommateurs et le bien-être économique en général.

⁸³ Dans le cas d'un modèle d'équilibre général, les liens entre les différents secteurs économiques sont également représentés.

⁸⁴ Les modèles informatisé d'équilibre général (IEG).

d'analyse du commerce mondial) et le Michigan Model of World Production and Trade (modèle du Michigan de la production et du commerce mondiaux).

Les études qui ne modélisent pas explicitement les IED dans les secteurs de services

Brown et al. (1996), fondant sur le modèle du Michigan de la production et du commerce mondiaux, ont fait la première tentative pour estimer une libéralisation multilatérale du commerce de services. Ils simulent une réduction de 25% des obstacles au commerce de services. Les renseignements utilisés sont les équivalences de tarif élaborés par Hoekman (1995). Leur étude couvre 8 pays/régions et 29 secteurs dont 5 sont des secteurs de services. Ils répètent le calcul du modèle plusieurs fois en se basant chaque fois sur des hypothèses différentes⁸⁵. Ils concluent que le résultat de la libéralisation du commerce des services reste, relativement, inchangé sous ces hypothèses différentes. Ils estiment des gains très considérables pour tous les pays au niveau du bien-être⁸⁶. Les gains sont entre 0.4 à 2.1 du PIB par rapport à l'année de référence. L'Europe est le pays qui gagne plus en valeur réelle de la libéralisation simulée (US\$ 28.7 billion) tandis que le Mexique en pourcentage (2.1% d'augmentation du PIB par rapport à l'année de référence)⁸⁷.

Chadha, Brown, Deardorff et Stern (2000) utilisent aussi le modèle du Michigan pour estimer l'incidence d'une réduction de 33% des équivalences de tarif des obstacles au commerce des services élaborées par Hoekman (1995). Les renseignements utilisés sont les données du (GTAP- version 4) dont l'année de référence est 1995 avec une projection de la situation en 2005 après l'implémentation du cycle de l'Uruguay. L'étude couvre 20 pays/régions, dont 15 sont des pays en voie de développement, et 16 secteurs, dont 5 sont des secteurs de services. Les auteurs font 4 simulations. Dans chacune ils assument une réduction de tarifs de 33% respectivement dans l'agriculture, l'industrie et les services. Une dernière simulation est la combinaison de ces trois scénarios. Ils trouvent que les gains potentiels de la réduction proposée des tarifs des obstacles au commerce des services sont cinq fois plus grands que ceux de la même réduction

⁸⁵ Les hypothèses différentes utilisées couvrent 3 caractéristiques principales du secteur de services : la compétition, l'effet de l'échelle et l'effet de la différenciation des produits.

⁸⁶ Les résultats présentés sont ceux du modèle calculés sous l'hypothèse de la compétition imparfaite et en prenant en considération l'effet de l'échelle et de la différenciation des produits.

⁸⁷ Les résultats sont présentés, en valeurs réelles et en pourcentage, dans le tableau (1) de l'annexe (2).

dans l'industrie et que qu'ils représentent 82% des gains du bien-être totaux de la libéralisation dans les trois secteurs combinés (4^{ème} scénario) ce qui vaut en valeur réelle US\$ 835.6 billion. Bien que 80% des gains appartiennent aux pays développés, les gains des pays en voie de développement restent relativement considérables. Finalement, une dernière simulation des mêmes scénarios déjà appliquées, mais cette fois pour une libéralisation unilatérale de l'Inde, montre des gains significatifs mais moins que ceux d'une libéralisation multilatérale⁸⁸.

Hertel et al. (1999) se fondent sur une version modifiée du modèle de Global trade Analysis Project (GTAP - projet d'analyse du commerce mondial)⁸⁹. Leur étude couvrent 19 régions et 22 secteurs. Comme dans l'étude de Chadha et al. (2000) ils utilisent les renseignements de (GTAP data base version 4) dont l'année de référence est 1995 avec une projection de la situation en 2005. Les renseignements sur les obstacles au commerce de services sont tirés de deux sources : les équivalences de tarifs de Hoekman (1995) pour les services du commerce et du transport ainsi que les services du gouvernement et les équivalences des tarifs de Francois et al. (1999) pour les services financiers, les services aux entreprises et les services de construction. Ils simulent une réduction de 40% au niveau estimé de la protection en 2005 dans les trois secteurs principaux : l'agriculture, l'industrie et les services (séparés et combinés). Ils estiment 493 billions de dollar américain comme gain de bien-être au niveau global dont 354.2, ce qui vaut 72%, résulte de la libéralisation de services⁹⁰.

Benjamin et Diao (2000) choisissent de modéliser les obstacles au commerce des services, différemment aux autres études, comme des éléments qui augmentent le coût (cost-raising elements) et ils sont les premiers à le faire. Ils utilisent un modèle d'équilibre général globale, dans le quel, le secteur de services est imparfaitement compétitif⁹¹. Ils assument que les fournisseurs de services font face à des coûts fixes et qu'ils sont capables d'appliquer une discrimination du prix entre les pays. L'étude couvre 13 régions (les pays membres de l'APEC⁹²)

⁸⁸ Les résultats sont présentés, en valeurs réelles et en pourcentage, dans le tableau (2) de l'annexe (2).

⁸⁹ Ce modèle est un modèle comparatif, statique et multirégional. Il est basé sur plusieurs hypothèses : les marchés sont parfaitement compétitifs et les gains de l'économie d'échelle sont fixes. Les gains de bien-être résultent principalement de la réallocation des ressources dans chaque économie et de l'efficacité qui en résulte. De plus, le changement de balance du commerce (terms of trade) contribue à ces gains.

⁹⁰ Les résultats sont présentés, en valeurs réelles, dans le tableau (3) de l'annexe (2).

⁹¹ Tous les autres secteurs de production dans leur étude sont parfaitement compétitifs.

⁹² L'APEC : Asian Pacific Economic Cooperation.

et 11 secteur (le secteur de services est considéré comme un seul secteur). Les renseignements utilisés sont compilés à partir des données de (GTAP- version 3) dont l'année de référence est 1992. Ils modélisent la libéralisation dans le commerce de services comme une suppression de la segmentation du marché (qui permet la discrimination du prix) associée à une réduction des coûts fixes (réduction de 10%). Ils simulent trois scénarios : une libéralisation du commerce de marchandises, une libéralisation du commerce de services et, enfin, les deux libéralisations combinées. Ils trouvent que la grande partie des gains de la libéralisation du commerce des services appartient aux pays développés membres de l'APEC, alors que les pays en voie de développement gagnent plus de la libéralisation du commerce des marchandises⁹³.

Le département Australien des affaires étrangères et du commerce (Australian department for foreign affairs and trade) (1999) fait deux calculs en utilisant deux modèles pour estimer les gains de la libéralisation du commerce : le modèle de (GTAP) et le modèle (APG-Cubed). Contrairement au modèle de (GTAP), le modèle (APG-Cubed) est un modèle dynamique⁹⁴. Il contient des détails macroéconomiques considérables et il incorpore les interactions dans le secteur réel et le secteur financier⁹⁵. Cependant, ces caractéristiques sont au détriment de la couverture du modèle. Le modèle de (GTAP) couvre 45 régions et 50 secteurs, tandis que celui de (APG-Cubed) couvre seulement 18 régions et 6 secteurs. Les renseignements utilisés sont compilés à partir des données de (GTAP- version 4) dont l'année de référence est 1995. Les renseignements sur les obstacles au commerce de services sont des modifications des estimations élaborées par Hoekman (1995). Il simule deux scénarios. Dans le premier, il assume une réduction de 50% au niveau de la protection tandis qu'il assume une réduction de 100% (élimination complète de toutes les barrières) dans le deuxième. Les résultats du premier modèle sont : (1) 1^{ère} scénario : des gains de bien-être globaux de US\$ 400 billion, dont 62% (250 billion) provient de la libéralisation du commerce de services⁹⁶. Tous les pays participants gagnent de la libéralisation. Les gains, en valeur réelle, sont concentrés dans les plus grands pays (par exemple,

⁹³ Les résultats sont présentés, en pourcentage, dans le tableau (4) de l'annexe (2).

⁹⁴ Nous pouvons introduire le plan de la réforme commerciale sous la forme d'un calendrier particulier et décrire explicitement les effets de la libéralisation au cours du temps.

⁹⁵ Il tient compte : (1) l'effet de la libéralisation sur les taux d'intérêt, les taux de change et les mouvements des capitaux internationaux ; (2) les effets des différentes réponses fiscaux et monétaires à la libéralisation et (3) les coûts d'ajustement associés avec la réallocation du capital et de main-d'œuvre quand on baisse les obstacles au commerce.

⁹⁶ Les résultats de ce scénario sont présentés, en valeur réelle, dans le tableau (5) de l'annexe (2).

l'Union Européen, les Etats-Unis et le Japon), tandis qu'en pourcentage, ils sont distribués justement entre tous les pays. (2) 2^{ème} scénario : des gains de bien-être globaux de US\$ 750 billion, dont 500 billion provient de la libéralisation du commerce de services. Pour le deuxième modèle, enlever les obstacles au commerce entre 2004 et 2008 pendant une période de 5 ans, est la source des gains additionnels de US\$ 600 billion. Mais les enlever pendant une période de 10 ans, tarde ces mêmes gains jusqu'au 2013.

Robinson et al. (1999) utilisent un modèle d'équilibre général standard et statique. Dans ce modèle la compétition est parfaite et les économies d'échelle sont fixes. La spécificité de cette étude est qu'elle tient en compte l'effet de la transfère de la technologie⁹⁷.

Leur modèle couvre 10 pays/régions et 11 secteurs dont 6 sont des secteurs de services. Les renseignements utilisés sont, comme dans la plupart des études, les données de (GTAP- version 4) dont l'année de référence est l'année 1995. Les renseignements sur les obstacles au commerce des services sont compilés à partir de deux sources : Brown et al. (1995) et Hoekman (1995). Les auteurs font plusieurs simulations différentes qui tiennent en compte l'effet de la libéralisation du commerce des marchandises et des services⁹⁸ et l'effet des changements de la technologie⁹⁹. Ils trouvent que les gains totaux d'une réduction de 50% de la protection dans le secteur des services est considérables (1.05% par rapport à l'année de référence) et que les gains totaux de la réduction assumée dans le secteur des services sont cinq fois plus grande que ceux d'autres secteurs (non-services sectors). En plus, si nous tenons compte l'effet de la transfère de la technologie par la voie des inputs de services, les gains de bien-être vont significativement augmenter. La croissance de la (TFP) qui résultent de la libéralisation du commerce des services est potentiellement très significative, particulièrement pour les pays en voie de développement¹⁰⁰.

⁹⁷ La transfère de la technologie se produit par le commerce des inputs intermédiaires qui contiennent des nouvelles informations et des technologies avancées. Par conséquent, il y a une relation entre la productivité total des facteurs de production (TFP) et la performance dans le commerce, et le croissance de la (TFP) est liée étroitement avec les importations des produits qui contiennent intensivement la technologie (technology-intensive products).

⁹⁸ La libéralisation des secteurs autres que les secteurs des services (non-services sectors) : une réduction de 100% pour l'industrie manufacturière et 50% pour les autres secteurs.

La libéralisation des secteurs de services : une réductions de 50% pour tous les secteurs.

⁹⁹ Le changement de la technologie dans le secteur du transport international : une réduction de 50% des coûts du commerce international.

¹⁰⁰ Les résultats sont présentés, en pourcentage, dans le tableau (6) de l'annexe (2).

Kawai et Urata (1998) utilisent un modèle d'équilibre général pour un seul pays (le Japon) pour estimer le coût de la régulation dans les industries de services. Les services dans leur modèle sont considérés *non-tradables* au niveau international. Les auteurs modélisent la dérégulation et la libéralisation dans les secteurs de services comme une amélioration de la productivité et une baisse de prix. Leur modèle couvre un seul pays, comme nous venons de dire, et 162 secteurs. Les renseignements utilisés sont les tables (162*162 input-output) pour l'année 1993. Ils simulent trois scénarios : (1) le scénario du libre-échange. La différentiation des prix et de TFP avec les (EU)¹⁰¹ dans les secteurs primaires et des industries manufacturières (tradable sectors) est supprimée. (2) le scénario de la dérégulation dans les secteurs de services. Le TFP dans ces derniers augmente (l'écart entre le TFP aux (EU) et au Japon baisse 50%). (3) les deux premiers scénarios combinés. Les résultats de leur modèle sont très significatifs au niveau du PIB. Par exemple, Ils estiment une croissance de 5% au niveau du PIB si nous augmentons le TFP dans les secteurs de services de 10%. En plus, la croissance est de 9% si nous baissions l'écart entre le TFP des deux pays de 50%¹⁰².

Les études qui modélisent explicitement les IED dans les secteurs de services

Dee et Hanslow (2000) utilisent une version du modèle de (GTAP) qui s'appelle (FTAP). Elle tient en compte la mobilité des capitaux et les IED, les économies d'échelle croissantes et la compétition monopolistiques des larges groupes dans tous les secteurs. Leur étude couvre 18 pays et 3 secteurs (l'agriculture, les industries manufacturières et les services). Les renseignements utilisés sont compilés à partir de plusieurs sources : une mise à jour des données de (GTAP- version 4), APEC (1995) et Nations Unies (1994). Les renseignements sur les obstacles au commerce des services proviennent de deux sources : Kalirajan et al. (2000) et Warren (2000b) pour les services bancaires et de télécommunications respectivement. Les auteurs distinguent entre les barrières au commerce des services¹⁰³. Les obstacles sont modélisés sous la forme des équivalences de tarifs qui engendrent des revenus dans le pays d'origine et le pays accueillant. Ils simulent plusieurs scénarios : 3 scénarios pour la libéralisation internationale

¹⁰¹ Les prix et le TFP dans les Etats-Unis sont considérés les références (benchmarks).

¹⁰² Les résultats sont présentés, en valeur réelle et en pourcentage, dans le tableau (7) de l'annexe (2).

¹⁰³ Les barrières qui affectent le mode 3 de prestation et les autres modes ; les barrières non discriminatoires à l'accès au marché et les restrictions discriminatoires du traitement national.

(élimination des tarifs : dans les deux premiers secteurs, les services et une combinaison des deux) et 4 scénarios pour la libéralisation partiel des services (en distinguant entre les différentes formes des barrières). Ils concluent que les gains totaux estimés sont de US\$ 260 billion chaque année pour l'élimination des barrières dans tous les secteurs (dont US\$ 133 billion provient de la libéralisation du commerce des services), et que la plupart des pays gagnent de cette libéralisation en valeur réelle et en pourcentage¹⁰⁴. En plus, ils trouvent que les gains totaux estimés de la libéralisation partielle des barrières non discriminatoires (les restrictions à l'accès du marché) sont plus grands que les gains de la libéralisation des barrières discriminatoires (le traitement national).

Verikios et Zhang (2000), comme dans l'étude de Dee et Hanslow, utilisent le modèle de (FTAP) pour estimer l'effet d'une élimination des barrières au commerce des services de communications et financiers après l'implémentation de l'Uruguay Round. L'étude couvre 19 régions et 8 secteurs, dont 6 sont des secteurs de services. Ils utilisent les mêmes renseignements (de Dee et Hanslow) mais avec plus de détails au niveau sectoriel. Les renseignements sur les obstacles au commerce des services sont les mêmes¹⁰⁵. Ils trouvent que les gains totaux dans les deux scénarios examinés (1^{er} scénario : l'élimination des barrières au commerce des services de communications ; 2^{ème} scénario : l'élimination de celles des services financiers) sont positifs. Dans le 1^{er} scénario les gains totaux estimés sont US\$ 13 billion ce qui vaut 0.05% de croissance au niveau du revenu réel ; alors qu'ils sont US\$ 3.5 billion ce qui vaut 0.01% de croissance au niveau du revenu réel. Les gains totaux de la combinaison de deux scénarios sont US\$ 16 billion. Enfin, il faut noter que les gains ne sont pas distribués justement entre les pays. Les deux simulations estiment que les Etats-Unis, l'Union Européen et Hong Kong perdent au niveau du revenu réel¹⁰⁶.

Brown et Stern (2000) utilisent la dernière version du modèle du Michigan de la production et du commerce mondiaux qui incorpore la relation entre le mode 3 et le mode 1 de prestation de services. L'étude couvre 18 pays et 3 secteurs (Agriculture, industries et services).

¹⁰⁴ Les résultats sont présentés, en valeur réelle et en pourcentage, dans le tableau (8) de l'annexe (2).

¹⁰⁵ Les auteurs assument que les obstacles au commerce des services bancaires sont indicatifs de ceux des services d'assurance et des services aux entreprises.

¹⁰⁶ Les résultats sont présentés dans le tableau (9) de l'annexe (2).

Les renseignements utilisés proviennent de : de (GTAP- version 4) et des données sur les investissements étrangers directs de la Commission de la productivité (le gouvernement de l'Australie). Les renseignements sur les obstacles au commerce de services sont compilés à partir de Hoekman (1999). Ils font plusieurs simulations de libéralisation du commerce de services. Ils la modélisent comme une réduction des coûts fixes moyens de la marge estimée par Hoekman (qui représente les obstacles au commerce de services). Ils estiment des gains très significatifs dans tous les scénarios. La première source de ces gains est la formation du capital (plus il y a un inflow du capital dans un pays plus l'output va accroître). De plus, moins le capital est mobile, moins sont les gains de la libéralisation. Les gains de bien-être estimés dans le scénario C dans leur étude sont US\$ 703.7 billion (\$85 billion pour le Canada, \$202.4 billion pour l'UE et \$222.5 billion pour les EU). Les gains pour les pays en voie de développement sont aussi significatifs, particulièrement, pour la Chine, l'Indonésie, le Taiwan et le Hong kong.

Toutes les études, que nous venons de présenter, montrent des gains totaux considérables de la libération du commerce de services sous toutes les hypothèses assumées dans les modèles. Les gains les plus grands sont estimés par les études qui assument que les marchés des services sont imparfaitement compétitifs (ça leur permet de tenir en compte les effets des économies d'échelle). Les études qui font parties de la deuxième groupe (Les études qui modélisent explicitement les IED dans les secteurs de services) tiennent, elle aussi, les effets de la réallocation du capital. De plus, l'exploration empirique montre que les externalités de la technologie transmises par la voie du commerce des services ont une importance potentielle significative. Ils contribuent largement aux gains de la libéralisation. Pour ce qui concerne la distribution régionale des gains, les études indiquent que les pays qui commencent avec un niveau plus élevé de protection ont tendance à gagner plus (en pourcentage de PIB). Par conséquent, et puisque les estimations des obstacles au commerce de services dans les pays en voie de développement sont plus grandes que dans les pays développés, les pays en voie de développement sont potentiellement les plus grands gagnants de la libéralisation du commerce de services.

Malgré la grande importance des études qui utilisent les modèles d'équilibre général, ces résultats ne doivent être qu'indicatifs pour plusieurs raisons :

1. **faiblesse des données sur les transactions internationales des services** : les données sur le commerce international de services sont faibles. Sa faiblesse résulte d'un manque de couverture, désagrégation limitée au niveau sectoriel, concordance et comparabilité limitée entre les pays et une manque des données pour chaque mode de prestation.
2. **faiblesse des données sur les obstacles au commerce des services** : les données utilisés par les chercheurs ne sont pas fiables et ne représentent pas la degré de restriction réelle des économies. Comme par exemple, les équivalences de tarifs de Hoekman (1995) que la plupart des études utilisent¹⁰⁷.
3. **la structure des modèles utilisée ne tient pas compte les différents modes de prestation** : la première groupe d'études modélise le commerce de services de la même façon qu'il modélise le commerce de marchandises. De ce fait, elles ne tiennent pas compte les effets des (IED) et des mouvements des travailleurs dans le commerce de services. Un progrès est mené dans le deuxième groupe en modélisant explicitement le mode (3) de prestation.
4. **comment modéliser la protection au commerce de services a une grande influence sur les résultats des études** : les barrières peuvent être modéliser comme des mesures qui créent le revenu (rent-creating measures) ou des mesures qui augmentent le coût (cost-raising elements). Le choix entre ces deux façon de modéliser était arbitraire ou déterminé par la manière de mesure des estimations des barrières.

Des efforts ont déjà commencé pour surmonter ces limites, au niveau des données et des modèles utilisés et beaucoup de travail reste à faire pour rendre les résultats des modèles plus fiables.

¹⁰⁷ Les points de faiblesse de ces estimations sont présentés plus haut.

1.3.7 Evaluation et recommandations

L'objectif de cette partie consiste à évaluer les méthodes passées en revue ci-dessus. Avant de commencer à évaluer ces méthodes, il convient de signaler qu'il n'existe aucune méthode parfaite pour mesurer les obstacles au commerce des services. Chaque méthode a ses forces et ses faiblesses.

Pour évaluer les différentes méthodes de mesure des obstacles au commerce des services, nous examinerons les facteurs suivants :

1. **la quantité et le type d'information** : il est préférable si la mesure contient plus d'informations ;
2. **les exigences en matière de données et d'autres ressources** : le manque des données entrave sérieusement la capacité à mesurer les obstacles au commerce des services (par exemple, un modèle plus élaboré peut généralement fournir des résultats à plus forte teneur en information, mais il demande en revanche une quantité plus importante de données et d'autres ressources) ;
3. **l'exactitude et la fiabilité** : il est préférable si les informations sont fournies par une mesure exacte et fiable. De plus, l'aisance avec laquelle nous pouvons vérifier l'exactitude et la fiabilité des estimations est également une question pertinente ;
4. **le champ d'application** : il est préférable si les mesures peuvent être appliquées à un vaste éventail de secteurs de services et de pays pour pouvoir comparer les estimations de différents secteurs de services et de différents pays ;
5. **l'utilisation prévue** : en fin de compte, il s'agit du facteur le plus important pour définir notre choix. En règle générale, les mesures des obstacles au commerce peuvent être utilisées dans un but double : elle permettent d'évaluer l'incidence de la libéralisation du commerce et elles fournissent des orientations dans le cadre de négociations

commerciales. La mesure la plus appropriée dépend de la manière dont nous allons utiliser les informations.

	Coefficients de pondération	Mesures de grandeur		Mesures d'incidences
		Fréquence	Axées sur le prix et quantité	
Quantité des informations	0.10	1	2	3
Exigences de données	0.10	3	2	1
Exactitude et fiabilité	0.25	3	2	1
Champ d'application	0.15	2	1	3
Utilisation prévue	0.40	3	2	1
Sans pondération		12/15	9/15	9/15
Avec pondération		88.3%	61.6%	50%

Nous présentons nos résultats dans le tableau ci-dessus. Nous comparons les différentes mesures deux fois. Dans la première, nous le faisons sans prendre en considération l'importance de chaque facteur par rapport à notre objectif, tandis que nous la prenons, dans la deuxième fois,

en introduisant des coefficients de pondération¹⁰⁸. Nous assignons le score 3 pour la mesure la plus préférable par rapport à chaque facteur, et le score 1 pour la mesure la moins préférable.

1- La quantité des informations :

Il est clair que les mesures d'incidence ont une teneur en information beaucoup plus riche que les mesures de grandeur¹⁰⁹. Donc, Nous l'assignons le score 3 dans le tableau. Ces mesures peuvent révéler l'ampleur des incidences sur le bien-être du consommateur, les bénéfices des entreprises ainsi que l'affectation des ressources, alors que les mesures de grandeur ne vous renseigne que sur la taille des obstacles au commerce. Puisque les mesures axées sur le prix et la quantité ont un contenu informationnel plus riche que les mesures de fréquence, nous assignons le score 2 pour Les mesures axées sur le prix et la quantité et le score 1 pour les mesures de fréquence.

2- les exigences en matière de données et d'autres ressources :

La plus forte densité en information des mesures d'incidence a un coût important car ces modèles requièrent une quantité considérable de données et de ressources. En effet, l'ampleur des coûts pour élaborer les modèles commerciaux d'équilibre général rend le nombre des chercheurs qui sont capables de produire de telles estimations très petit. Dans ce cas, le score 1 est assigné à ces mesures. Par contre, les mesures de fréquence sont assignées le score 3 et les mesures axées sur le prix et la quantité sont assignées le score 2 car nous considérons que, généralement, les exigences en matière de données et de ressources sont plus importantes dans ces derniers.

3- l'exactitude et la fiabilité :

Nous assignons le score 3 pour les mesures de fréquence, le score 2 pour les mesures axées sur le prix et la quantité et le score 1 pour les mesures d'incidence. Nous considérons les mesures

¹⁰⁸ Les coefficients de pondération ont été choisis par l'auteur, en basant sur l'importance de chaque facteur par rapport à notre objectif du choix. Nous allons parler de ce point, en plus de détail, quand nous faisons la comparaison entre les mesures par rapport à leur utilisation prévue.

¹⁰⁹ Les mesures de grandeur sont : les mesures de fréquence et les mesures axées sur le prix et la quantité.

d'incidence moins exactes et moins fiables que les mesures de grandeur pour plusieurs raisons : (a) l'insuffisance des données existantes est plus dommageable pour les mesures d'incidence que pour les mesures de grandeur ; (b) les modèles d'équilibre général utilisés pour calculer les mesures d'incidence sont calibrés à l'aide d'une seule série historique d'observations. Par conséquent, les résultats estimatifs sont susceptibles de varier sous l'effet de séries d'observations différentes, surtout si la structure de l'économie a changé entre-temps ; (c) les modèles d'équilibre général sont complexes. Par conséquent, il est très difficile de jauger objectivement l'exactitude et la fiabilité des estimations obtenues. Plusieurs études calculent des estimations différents pour le même pays et dans la même période. Nous admettons que les mesures de grandeur peuvent également donner lieu à des estimations très variées. Toutefois, l'exactitude et la fiabilité des estimations en matière de grandeur sont normalement plus faciles à jauger et les différences moins difficiles à rapprocher. Par exemple, dans le cas de mesures de fréquence, il est relativement aisé de comprendre la source de différence des estimations de deux études (une différence dans le système de pondération et de notation) et (d) les mesures d'incidence ne peuvent pas être plus exactes ou plus précises que les mesures de grandeur qui leur servent de base¹¹⁰.

Entre les deux types de mesures de grandeur, les mesures de fréquence l'emportent sur les mesures axées sur le prix et la quantité. Tout d'abord, ces derniers ne peuvent pas être plus exactes ou précises que ceux qui leur servent de base (comme dans le cas des estimations relatives au prix et à la quantité obtenues par l'équipe australienne). De plus, dans les autres approches (indirects), comme l'étude de François et Hoekman (1999), les lacunes sont beaucoup plus importants¹¹¹.

4- le champ d'application :

Les mesures d'incidence ont généralement un champ d'application plus vaste que les mesures de grandeur du fait que les modèles d'équilibre général utilisés pour les calculer permettent de

¹¹⁰ Banga, R. (2005).

¹¹¹ Un exemple pour montrer sa faiblesse en matière d'exactitude et de fiabilité est le fait de considérer que les obstacles érigés par les gouvernements sont l'origine de tous les écarts entre le prix ou la quantité observés et le prix et la quantité de référence, ce qui n'est pas le cas. De plus, le choix de la référence (niveau optimal de régulation) est difficile, ce qui accentue le manque d'exactitude et de fiabilité pour cette approche.

prendre en compte plusieurs secteurs et plusieurs économies simultanément. Nous y assignons le score 3. Par contre, les mesures de fréquence l'emportent sur les mesures axées sur le prix et la quantité car, comme nous venons de dire plus haut, ces derniers ont des exigences en matière de données et de ressources plus importantes. Citons toutefois une exception de taille, qui est l'approche de François et Hoekman (1999) fondé sur les marges d'exploitation ; cette mesure axée sur le prix possède un champ d'application relativement étendu car elle peut être appliquée uniformément à un vaste éventail de secteurs et de pays. Par conséquent, nous assignons le score 2 aux mesures de fréquence et 1 aux mesures axées sur le prix et la quantité.

5- l'utilisation prévue :

La riche teneur en information des mesures d'incidence les rend très utiles pour évaluer l'incidence de la libéralisation du commerce. Les estimations de profits générés par le libre-échange des services peuvent aider à mobiliser un appui politique en faveur de la libéralisation du commerce. Par contre, si la mesure a pour but de fournir des orientations pour définir notre position dans le cadre de négociations commerciales, cette dernière doit non seulement être suffisamment exacte et fiables, mais également facile à calculer et à comprendre. Les mesures d'incidence sont moins concluantes à cet égard que les mesures de grandeur. En effet, notre objectif est plutôt le deuxième.

La libéralisation du commerce des services est une question très délicate pour les gouvernements, particulièrement la libéralisation de la mode (3) de prestation des services, ou des inquiétudes au niveau de la sécurité et la souveraineté nationales se lèvent. Des estimations des gains de bien-être et des consommateurs de la libéralisation construisent un appui politique en faveur de la libéralisation pour faire face aux groupes d'intérêts qui contredisent cette libéralisation. Mais, il faut noter que malgré la grande importance de cette dernière idée, notre objectif principal de cette étude est plus pratique. Il consiste à fournir des orientations pour définir les positions des pays en voie de développement dans le cadre des négociations commerciales. Donc, nous intéressons plutôt aux mesures les plus exactes, les plus fiables et les plus faciles à calculer et à comprendre, les mesures de grandeur. De ce fait, nous assignons le score 1 aux mesures d'incidence.

Entre les deux types de mesures de grandeur, nous croyons que les mesures de fréquence contiennent suffisamment de informations sur la taille des obstacles au commerce pour que l'on puisse les utiliser comme support pour négocier des objectifs cibles et suivre les avancées de la libéralisation des échanges commerciaux. En outre, ils offrent des garanties d'exactitude et de fiabilité plus importants et demandent moins de données de ressources. Donc, ils sont préférables aux mesures axées sur le prix et la quantité. Un score de 3 est assigné aux mesures de fréquence et de 2 aux mesures axées sur le prix et la quantité.

Nous choisissons un système de pondération¹¹² dans le tableau qui affirme notre résultat dans les deux cas figurés. Dans le premier cas (sans pondération), nous trouvons que les mesures de fréquence l'emportent sur les autres avec un score de 12/15, mais aussi, Une égalité entre les deux autres mesures avec un score de chacun 9/15. Par contre, si nous refaisons le calcul (cette fois avec pondération) nous trouvons que les mesures de fréquence l'emportent aussi avec un score de 88.3% (ce qui affirment notre résultat), mais les mesures d'incidence deviennent les moins favorables avec un score de 50%. Le score pour les mesures axées sur le prix et la quantité est 61.6%.

Enfin, il nous reste à choisir entre les deux approches des mesures de fréquence (l'approche de Hoekman et l'approche australienne). En fait, nous ne pouvons pas préférer une approche à l'autre, chaque approche a ses atouts et ses faiblesses. Mais nous croyons que l'approche australienne est préférable à celle de Hoekman pour élaborer des indices de fréquence au niveau sectoriel pour un groupe de secteurs bien défini. Par contre, l'approche de Hoekman est préférable pour établir des mesures pour un ensemble de secteurs et de pays pour lesquels aucune donnée comparable détaillée n'est disponible.

¹¹² Le système de pondération a été choisi subjectivement par l'auteur pour représenter l'importance de chaque facteur par rapport à notre objectif principal de cette étude.

Les annexes

Annexe (1)

Tableau 1a. Coefficients de pondération et scores : restrictions à la présence commerciale dans le secteur des services bancaires		
Pondération	Score	Catégorie des restrictions
Source : McGuire et Schuele (2001) pages 204 - 205, tableau 12.1		
0,20		Octroi de licences de banques
	1,00	Délivrance d'aucune nouvelle licence bancaire
	0,75	Délivrance de 3 nouvelles licences bancaires maximum, soumise uniquement à des exigences imposées par la prudence
	0,50	Délivrance de 6 nouvelles licences bancaires maximum, soumise uniquement à des exigences imposées par la prudence
	0,25	Délivrance de 10 nouvelles licences bancaires maximum, soumise uniquement à des exigences imposées par la prudence
	0,00	Délivrance de licences bancaires, soumise uniquement à des exigences imposées par la prudence
0,20		<i>Investissement direct</i>
		Le score est inversement proportionnel à la prise de participation maximale autorisée dans le capital d'une banque nationale existante. Par exemple, une prise de participation de 75 p. 100 maximum dans le capital d'une banque recevrait un score de 0,25.
0,10		<i>Arrangement en coentreprise</i>
	1,00	Délivrance d'aucune nouvelle licence bancaire et aucun nouvel intervenant n'a le droit d'entrer sur le marché en formant une coentreprise avec une banque nationale
	0,50	L'entrée d'une banque sur le marché ne peut se faire qu'en formant une coentreprise avec une banque nationale
	0,00	Aucune exigence pour les banques désirant s'implanter sur le marché en formant une coentreprise avec une banque nationale
0,02		<i>Mouvement permanent de personnes</i>
	1,00	Aucune entrée autorisée de dirigeants, cadres supérieurs et/ou spécialistes
	0,80	Les dirigeants, spécialistes et/ou cadres supérieurs peuvent demeurer sur le territoire pendant 1 an maximum
	0,60	Les dirigeants, spécialistes et/ou cadres supérieurs peuvent demeurer sur le territoire pendant 2 ans maximum
	0,40	Les dirigeants, spécialistes et/ou cadres supérieurs peuvent demeurer sur le territoire pendant 3 ans maximum

Tableau 1a. Coefficients de pondération et scores : restrictions à la présence commerciale dans le secteur des services bancaires

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
	0,20	Les dirigeants, spécialistes et/ou cadres supérieurs peuvent demeurer sur le territoire pendant 4 ans maximum
	0,00	Les dirigeants, spécialistes et/ou cadres supérieurs peuvent demeurer sur le territoire pendant 5 ans ou plus

Tableau 1b. Coefficients de pondération et scores : autres restrictions aux services bancaires

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
Source : McGuire et Schuele (2001) pages 204 - 205, tableau 12.1		
0,15		<i>Mobilisation de fonds par des banques</i>
	1,00	Les banques ne sont pas autorisées à mobiliser des fonds sur le marché intérieur
	0,75	Les banques ne sont pas autorisées à mobiliser des fonds sur le marché financier intérieur
	0,50	Les banques sont autorisées uniquement à accepter des dépôts du public
	0,00	Les banques peuvent mobiliser des fonds de n'importe quelle source et ne sont soumises qu'à des exigences imposées par la prudence
0,15		<i>Octroi de prêts par des banques</i>
	1,00	Les banques ne sont pas autorisées à octroyer des prêts à des clients nationaux
	0,75	Les banques sont limitées dans leurs opérations à un montant de prêt précis ou ne peuvent octroyer des prêts que dans le cadre de projets gouvernementaux
	0,50	Les banques ne peuvent fournir que certains services, par exemple des services de cartes de crédit, des crédits-bails et des services de crédit à la consommation
	0,25	Les banques sont enjoins à consentir des prêts dans le secteur de l'habitation et à de petites entreprises
	0,00	Les banques peuvent prêter à n'importe quelle source et ne sont soumises qu'à des restrictions imposées par la prudence
0,10		<i>Autre activités des banques : services d'assurance et de gestion des valeurs mobilières</i>

Tableau 1b. Coefficients de pondération et scores : autres restrictions aux services bancaires		
Pondération	Score	Catégorie des restrictions
	1,00	Les banques ne peuvent fournir que des services bancaires
	0,50	Les banques peuvent fournir des services bancaires ainsi que les services d'une autre branche d'activité (services d'assurance ou gestion des valeurs mobilières)
	0,00	Aucune restriction sur la prestation de services liés à d'autres branches d'activité
0,05		<i>établissement de nouvelles succursales bancaires</i>
	1,00	Une succursale autorisée avec interdiction d'en établir de nouvelles
	0,75	L'établissement des succursales est limité quant leur nombre et à leur emplacement
	0,25	L'établissement de nouvelles succursales est assujéti à une approbation réglementaire non imposée par la prudence
	0,00	Aucune restriction sur les banques désirant étendre leurs activités
0,02		<i>Composition du conseil d'administration</i>
		Le score est inversement proportionnel au nombre de sièges du conseil pouvant être occupés par des étrangers. Par exemple, un score de 0,80 est assigné si 20 p. 100 des sièges du conseil d'administration d'une banque peuvent être occupés par des étrangers.
0,01		<i>Mouvement temporaire de dirigeants, cadres supérieurs et/ou spécialistes</i>
	1,00	Aucune entrée temporaire
	0,75	Entrée temporaire pour un séjour de 30 jours maximum
	0,50	Entrée temporaire pour un séjour de 60 jours maximum
	0,25	Entrée temporaire pour un séjour de 90 jours maximum
	0,00	Entrée temporaire pour un séjour de plus de 90 jours

Tableau 2a. Coefficients de pondérations et scores : restrictions à la présence commerciale dans le secteur des services de transport maritime

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
Source : McGuire et al (2001) pages 176 - 178, tableau 10.2		
0,15		<i>Conditions relatives au droit de naviguer sous le pavillon national</i>
	0,40	Une présence commerciale est requise dans le pays national
	0,30	50 p. 100 ou plus du capital doivent être détenus par des intérêts nationaux
	0,20	50 p. 100 ou plus de l'équipage doivent être des ressortissants nationaux
	0,10	Le navire doit être enregistré
0,10		<i>Forme de la présence commerciale</i>
	1,00	Mesures limitant ou imposant un type précis d'entité juridique ou de coentreprise
	0,50	Les fournisseurs de services maritimes doivent être représentés par un agent
	0,00	Aucune restriction à l'établissement
0,10		<i>Investissement direct dans le capital de fournisseurs de services maritimes</i>
		Le score est inversement proportionnel à la prise de participation maximale autorisée dans le capital d'un fournisseur de services maritimes établi. Par exemple, la prise de participation jusqu'à 75 p. 100 du capital d'un fournisseur de services maritimes établi recevrait un score de 0,25.
0,10		<i>Investissement direct dans le capital de fournisseurs côtiers de services maritimes</i>
		Le score est inversement proportionnel à la prise de participation maximale autorisée dans le capital d'un fournisseur côtier de services maritimes établi. Par exemple, la prise de participation jusqu'à 75 p. 100 du capital d'un fournisseur côtier de services maritimes établi recevrait un score de 0,25.
0,02		<i>Mouvement permanent de dirigeants, cadre supérieurs et/ou spécialistes</i>
	1,00	Aucune entrée
	0,80	Séjour de 1 an maximum
	0,60	Séjour de 2 ans maximum
	0,40	Séjour de 3 ans maximum
	0,20	Séjour de 4 ans maximum

Tableau 2a. Coefficients de pondérations et scores : restrictions à la présence commerciale dans le secteur des services de transport maritime

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
	0,00	Séjour de 5 ans ou plus

Tableau 2b. Coefficients de pondération et scores : autres restrictions aux services de transport maritime

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
Source : McGuire et al (2001) pages 176 - 178, tableau 10.2		
0,10		<i>Cabotage</i>
	1,00	Les étrangers ne sont généralement pas autorisés à fournir des services maritimes nationaux
	0,75	Les étrangers naviguant sous leur pavillon national peuvent fournir des services maritimes nationaux
	0,50	Restrictions sur le type de cargaison et sur la durée pendant laquelle elles peuvent être transportées
	0,00	Aucune restrictions sur le cabotage
0,10		<i>Transport de cargaisons non commerciales</i>
	1,00	Les fournisseurs privés de services maritimes ne sont pas autorisés à transporter des cargaisons non commerciales
	0,50	Les fournisseurs de services maritimes naviguant sous le pavillon national peuvent transporter des cargaisons non commerciales
	0,00	Aucune restriction sur l'accès à des cargaisons non commerciales
0,10		<i>Services portuaires</i>
	0,30	Certaines restrictions sur l'accès aux ports
	0,20	Utilisation obligatoire des services de pilotage
	0,15	Utilisation obligatoire des services de remorquage
	0,10	Utilisation obligatoire des services de traction
	0,05	Utilisation obligatoire des aides à la navigation
	0,05	Utilisation obligatoire des services d'accostage
	0,05	Utilisation obligatoire des services d'évacuation des ordures
	0,05	Utilisation obligatoire des services d'ancrage
	0,05	Utilisation obligatoire des services de largage des amarres
0,05		<i>Restrictions discrétionnaires (notamment des contremesures)</i>

Tableau 2b. Coefficients de pondération et scores : autres restrictions aux services de transport maritime		
Pondération	Score	Catégorie des restrictions
	1,00	Les gouvernements sont capables d'imposer des restrictions sélectives
	0,00	Les gouvernements sont incapables d'imposer des restrictions sélectives
0,05		<i>Code de conduite des conférences maritimes des Nations Unies</i>
	1,00	Le pays souscrit au Code et applique l'article 2
	0,75	Le pays souscrit au Code mais n'applique pas l'article 2
	0,00	Le pays ne souscrit pas au Code
0,05		<i>Le gouvernement autorise les conférences</i>
	1,00	Le gouvernement autorise les conférences
	0,00	Les conférences font l'objet d'une concurrence profitable fructueuse
0,05		<i>Ententes bilatérales de services maritimes sur le partage des cargaisons</i>
		Le score d'un pays est calculé à partir de la matrice 35 par 35 des ententes bilatérales sur le partage des cargaisons
0,02		<i>Composition du conseil d'administration</i>
		Le score est inversement proportionnel au nombre de sièges du conseil pouvant être occupés par des étrangers. Par exemple, un score de 0,80 est assigné si 20 p. 100 des sièges du conseil d'administration d'un fournisseur de services maritimes peuvent être occupés par des étrangers.
0,01		<i>Mouvement temporaire de dirigeants, cadres supérieurs et/ou spécialistes</i>
	1,00	Aucune entrée temporaire
	0,75	Entrée temporaire pour un séjour de 30 jours maximum
	0,50	Entrée temporaire pour un séjour de 60 jours maximum
	0,25	Entrée temporaire pour un séjour de 90 jours maximum
	0,00	Entrée temporaire pour un séjour de 90 jours ou plus

Tableau 3a. Coefficients de pondération et scores des restrictions à l'établissement dans le secteur des services de distribution		
Pondération	Score	Catégorie des restrictions
Source : Kalirajan (2000) tableau 2.2		
0,20		<i>Restrictions sur les terrains à usage commercial</i>
	1,00	L'acquisition d'un terrain à usage commercial n'est pas autorisée
	0,50	L'acquisition d'un terrain à usage commercial est autorisée, mais limité à une certaine superficie
	0,00	Aucune restriction sur l'acquisition de terrains
0,20		<i>Investissement direct dans le capital de sociétés de distribution</i>
		Le score sera inversement proportionnel à la prise de participation maximale autorisée dans le capital d'une société nationale de distribution. Par exemple, la prise de participation jusqu'à 75 p. 100 du capital d'une société de distribution déjà établie recevrait un score de 0,25.
0,05		<i>Restrictions sur les grands magasins</i>
	1,00	La législation nationale interdit l'établissement de grands magasins
	0,50	Les autorités locales et régionales limitent l'établissement de grands magasins
	0,00	Aucune restrictions sur l'établissement de grands magasins
0,075		<i>Facteurs ayant des répercussions sur l'investissement</i>
	0,30	Les règlements font obstacle aux rachats d'entreprises
	0,30	Les investisseurs doivent satisfaire à des exigences de rendement
	0,20	L'établissement doit respecter des critères d'utilité économique
	0,20	Filtrage gouvernemental des projets d'investissements
0,075		<i>Exigences des gouvernements locaux</i>
	0,40	L'établissement est soumis à une évaluation locale des incidences environnementales/des exigences de zonage
	0,40	Exigences locales en matière d'emploi
	0,20	Restrictions sur les heures d'ouverture
0,05		<i>Mouvement permanent de dirigeants, cadres supérieurs ou employés</i>
	1,00	Aucune entrée
	0,80	Autorisés à séjourner 1 an maximum
	0,60	Autorisés à séjourner 2 ans maximum
	0,40	Autorisés à séjourner 3 ans maximum
	0,20	Autorisés à séjourner 4 ans maximum

Tableau 3a. Coefficients de pondération et scores des restrictions à l'établissement dans le secteur des services de distribution		
Pondération	Score	Catégorie des restrictions
	0,00	Autorisés à séjourner pendant plus de 4 ans

Tableau 3b. Coefficients de pondération et scores des restrictions aux activités courantes dans le secteur des services de distribution		
Pondération	Score	Catégorie des restrictions
Source : Kalirajan (2000) tableau 2.2		
0,075		<i>Octroi de licences d'importation commerciale</i>
	1,00	Aucune nouvelle licence d'importation commerciale n'est octroyée à des grossistes
	0,50	Un nombre limité de nouvelles licences d'importation commerciale est octroyé à des grossistes
	0,00	Aucune limite n'est imposée à l'octroi de licences d'importation
0,05		<i>Limites imposées à la promotion des produits de détail</i>
	1,00	Les sociétés de distribution n'ont pas le droit d'utiliser des techniques publicitaires et promotionnelles pour commercialiser des produits de détail
	0,50	Les sociétés de distribution sont limitées dans leur utilisation de techniques publicitaires et promotionnelles pour commercialiser des produits de détail
	0,00	Aucune restriction n'est imposée à la publicité/promotion des produits de détail
0,10		<i>Monopoles d'état prévus par la loi</i>
		Le score d'un pays est calculé à partir d'un tableau de 16 catégories de produits distribués par le biais de monopoles d'état prévus par la loi
0,05		<i>Protection des droits de propriété intellectuelle</i>
	1,00	Un pays figure parmi les 301 premiers pays de la liste de surveillance prioritaire du Bureau du représentant des états-Unis pour le commerce (BREUC)
	0,50	Un pays figure sur la liste de surveillance prioritaire du BREUC
	0,00	Les droits de propriété intellectuelle ne figurent pas sur la liste de surveillance du BREUC
0,05		<i>Exigences concernant l'autorisation d'exercer du personnel de</i>

Tableau 3b. Coefficients de pondération et scores des restrictions aux activités courantes dans le secteur des services de distribution

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
		<i>direction</i>
	1,00	Tous les directeurs ou chefs d'entreprises, ou au moins une majorité d'entre eux, doivent avoir le statut de nationaux ou de résidents
	0,75	Au moins un directeur/chef d'entreprise doit avoir le statut de national ou de résident
	0,50	Les directeurs et les chefs d'entreprises doivent avoir reçu l'autorisation d'exercer au niveau local
	0,25	Les directeurs et les chefs d'entreprise doivent être domiciliés dans le pays étranger
0,025		<i>Mouvement temporaire de dirigeants, de cadres supérieurs ou de membres du personnel</i>
	1,00	Aucune entrée temporaire
	0,75	Entrée temporaire pour un séjour de 30 jours maximum
	0,50	Entrée temporaire pour un séjour de 60 jours maximum
	0,25	Entrée temporaire pour un séjour de 90 jours maximum
	0,00	Entrée temporaire pour un séjour de plus de 90 jours

Tableau 4. Catégories des restrictions applicables aux services professionnels				
Catégories des restrictions	Pertinent par rapport à l'indice étranger	Pondération	Pertinent par rapport à l'indice national	Pondération
Source : Nguyen-Hong (2000) tableau 2.2.				
<i>Obstacles à l'établissement de nouveaux intervenants sur le marché</i>				
Forme d'établissement	Oui	0,08	Oui	0,08
Partenariat étranger ou coentreprise	Oui	0,08	Non	s.o.
Investissement et propriété par des professionnels étrangers	Oui	0,05	Non	s.o.
Investissement et propriété par des investisseurs non professionnels	Oui	0,05	Oui	0,05
Exigences de citoyenneté	Oui	0,135	Non	s.o.
Exigences en matière de résidence et de présence locale	Oui	0,135	Non	s.o.
Contingents/critères d'utilité économique	Oui	0,10	Non	s.o.
Octroi de licences et accréditation de professionnels étrangers	Oui	0,10	Non	s.o.
Octroi de licences et accréditation de professionnels locaux	Non	s.o.	Oui	0,05
Mouvement permanent de personnes	Oui	0,02	Non	s.o.
<i>Obstacles à l'exercice d'activités courantes</i>				
Activités réservées par la loi à la profession	Oui	0,05	Oui	0,05
Cabinets multidisciplinaires	Oui	0,05	Oui	0,05
Publicité, mercatique et démarchage	Oui	0,05	Oui	0,05
établissement de droits d'utilisation	Oui	0,05	Oui	0,05
Exigences concernant l'autorisation d'exercer du personnel de direction	Oui	0,02	Non	s.o.
Autres restrictions	Oui	0,02	Non	s.o.

Tableau 4. Catégories des restrictions applicables aux services professionnels				
Catégories des restrictions	Pertinent par rapport à l'indice étranger	Pondération	Pertinent par rapport à l'indice national	Pondération
Mouvement temporaire de personnes	Oui	0,01	Non	s.o.
Coefficient total de pondération 1,00 0,38				

Tableau 5. Système de pondération/notation utilisé par Hardin et Holmes (1997)	
Type de restriction	Pondération
Source : Hardin and Holmes (1997) tableau A1	
<i>Limites sur les capitaux propres étrangers applicables à toutes les entreprises</i>	
Participation étrangère dans le capital complètement interdite	1
Participation étrangère dans le capital autorisée à hauteur de 50 p. 100	0,5
Participation étrangère dans le capital de plus de 50 p. 100 et de moins de 100 p. 100 autorisée	0,25
<i>Limites sur les capitaux propres étrangers applicables aux entreprises déjà établie et non sur les entrées complètement nouvelles</i>	
Participation étrangère dans le capital complètement interdite	0,5
Participation étrangère dans le capital autorisée à hauteur de 50 p. 100	0,25
Participation étrangère dans le capital de plus de 50 p. 100 et de moins de 100 p. 100 autorisée	0,125
<i>Filtrage des projets d'investissement et approbation</i>	
L'investisseur doit faire la preuve de profits économiques nets	0,1
Approbation sauf si cette dernière nuit aux intérêts nationaux	0,075
Notification (avant ou après l'approbation)	0,05
<i>Restrictions en matière de contrôle et de gestion</i>	
Applicables à toutes les sociétés	0,2
Applicables aux sociétés déjà établie, non aux entrées complètement nouvelles	0,1
<i>Restrictions opérationnelles et sur les entrants</i>	
Applicables à toutes les sociétés	0,2
Applicables aux sociétés déjà établies, non aux entrées complètement nouvelles	0,1

Tableau 6. Système de pondération/notation utilisé par Marko (1998)	
Pondération	étendue de la restriction
Source : Marko (1998) tableau 3.3	
<i>Limitations à l'accès au marché - Prestation outre-frontière</i>	
1,00	Aucune
0,75	Services ne faisant l'objet d'aucune restriction à date future
0,50	Services soumis à des ententes commerciales avec un ou plusieurs exploitants agréés
0,25	Services autorisés uniquement par le biais d'un réseau déjà établis
0,00	Engagements non consolidés
<i>Limitations à l'accès au marché - Consommation à l'étranger</i>	
1,00	Aucune
0,50	Rappel non autorisé
0,25	Services autorisés uniquement par le biais d'un réseau déjà établis
0,00	Engagements non consolidés
<i>Limitations à l'accès au marché - Présence commerciale</i>	
1,00	Aucune
0,75	Participation étrangère dans le capital de plus de 50% autorisée
0,50	Participation étrangère dans le capital autorisée à hauteur de 50%
0,25	Services fournis en exclusivité
0,00	Engagements non consolidés
<i>Limitations à l'accès au marché - Présence d'une personne physique</i>	
1,00	Aucune
0,50	Non consolidés sauf comme mentionné dans la section horizontale
0,00	Engagements non consolidés
<i>Limitations au traitement national - Prestation outre-frontière</i>	
1,00	Non consolidés sauf comme mentionné dans la section horizontale
0,00	Engagements non consolidés
<i>Limitations au traitement national - Consommation à l'étranger</i>	
1,00	Non consolidés sauf comme mentionné dans la section horizontale
0,00	Engagements non consolidés
<i>Limitations au traitement national - Présence commerciale</i>	
1,00	Aucune
0,75	Restrictions à la nationalité des directeurs
0,50	Tous les cadres supérieurs et les chefs d'entreprises doivent avoir le

Tableau 6. Système de pondération/notation utilisé par Marko (1998)	
Pondération	étendue de la restriction
	statut de citoyens
0,25	Subordonné à l'adoption de lois
0,00	Engagements non consolidés
<i>Limitations au traitement national - Présence d'une personne physique</i>	
1,00	Aucune
0,50	Non consolidés sauf comme mentionné dans la section horizontale
0,00	Engagements non consolidés

Tableau 7. Exemple du système de notation utilisé par Claessens et Glaessner (1998)

Restrictions à l'établissement et à la propriété	Scores
Source : Données compilées à partir de l'annexe de l'étude de Claessens et Glaessner (1998)	
Aucune limite à l'établissement ou à l'acquisition de titres/la prise de participation dans le capital de banques/sociétés nationales; pratique actuelle d'octroi de nouvelle licences	5
Possibilité d'établir de nouvelles succursales dans certaines limites spécifiques; participation étrangère dans le capital de banques/sociétés nationales autorisée pour une participation de plus 51 p. 100 mais inférieure à 100 p. 100	4
Aucune nouvelle licence octroyée dans la pratique; entrée limitée aux coentreprises; participation étrangère dans le capital de banques/sociétés nationales autorisée dans une fourchette comprise entre 35 et 50 p. 100	3
Participation étrangère dans le capital de banques/sociétés nationales autorisée dans une fourchette comprise entre 15 et 34 p. 100; critères d'utilité économique déterminant l'agrément des courtiers étrangers	2
Une approbation gouvernementale non imposée par la prudence est requise pour pouvoir s'installer (limites minimales imposées au montant d'IED en vertu de « certains critères d'admissibilité »); participation étrangère dans le capital des banques/sociétés nationales autorisée dans une fourchette comprise entre 0 et 14 p. 100	1

Tableau 8. Systèmes de pondération/notation utilisés par Mattoo (1998)				
Coefficients modaux de pondération dans le secteur des services d'assurance et bancaires				
	Assurance vie	Autre	Services Dépôts	bancaires Prêts
Source : Données compilées à partir de l'annexe 1 de l'étude de Mattoo (1998).				
Prestation outre-frontière	0,12	0,20	0,12	0,20
Consommation à l'étranger	0,03	0,05	0,03	0,05
Présence commerciale	0,85	0,75	0,85	0,75
<i>Scores pour les engagements pris sur la prestation outre-frontière et la consommation à l'étranger</i>				
« Engagements non consolidés »				0
« Aucun »				1
« Certaines restrictions »				0,5
<i>Scores pour les engagements pris sur la présence commerciale</i>				
Aucune nouvelle entrée ou engagement non consolidé concernant les nouvelles				0,10
Octroi de licences discrétionnaire pour les nouvelles entrées				0,25
Plafond sur les capitaux propres étrangers fixé à moins de 50%				0,50
Plafond sur les capitaux propres étrangers fixé à plus de 50%				0,75
Restrictions sur la forme juridique de la présence commerciale				0,75
Autres restrictions mineures				0,75
« Engagements non consolidés »				0
« Aucun »				1

Annexe (2)

Tableau (1)

	Les gains de bien-être	
	Valeur réelle en US\$ millions	Changement de pourcentage du PIB
Les Etats-Unis	25 814	0.5
Le Canada	3 979	0.7
Le Mexique	4 966	2.1
L'Europe	28 718	0.4
Le Japon	12 500	0.4
L'Asie (NICs)¹¹³	4 909	1.0
L'Australie/ la nouvelle-Zélande	3 846	1.9
Les autres Pays de (NICs)	8 353	0.7

Note : les résultats de la simulation (libéralisation avec une compétition monopolistique, en prenant en considération l'effet de l'échelle et la différenciation des produits).

Source : Brown et al. (1996).

¹¹³ New Industrialised Countries.

Tableau (2)

	Les gains de bien-être – libéralisation des services		Les gains de bien-être – libéralisation de tous les secteurs	
	Changement de pourcentage	US\$ millions	Changement de pourcentage	US\$ millions
PD¹¹⁴	2.0	550 780	2.4	656 028
Australie et nouvelle- Zélande	2.9	15 115	3.4	17 320
Canada	2.8	20 226	3.1	22 648
UE et EFTA	1.9	210 118	2.3	253 381
Japon	1.9	125 563	2.5	165 669
EU	2.0	179 758	2.2	197 009
PED	2.5	137 085	3.2	179 009
Inde	1.6	6 840	2.7	11 412
Inde (unilatéral)	1.3	5 350	2.0	8 376
Sri lanka	2.8	476	6.0	1 010
Reste d'Asie du sud	1.9	2 186	4.4	5 065
Chine	1.3	11 812	2.2	20 193
Hong Kong	8.3	10 540	9.6	12 277
Corée	2.7	15 527	3.9	22 018
Singapour	3.8	2 827	5.2	3 897
Indonésie	2.4	6 169	3.1	7 859
Malaisie	1.9	2 301	3.8	4 598
Philippines	3.5	3 065	7.0	6 153
Thaïlande	4.2	8 733	5.2	10 708
Mexique	3.0	10 699	3.4	12 081
Turquie	3.5	7 390	4.5	9 432
Europe central	2.5	9 132	3.1	11 363
Amérique central et du sud	2.3	39 388	2.4	41 682
Total du monde	2.1	687 865	2.5	835 776

Source : Chadha et al. (2000)

¹¹⁴ PD : pays développés. PED : les pays en voie de développement.

Tableau (3)

Les scénarios de la libéralisation	Les gains de bien-être (US\$ millions)
Agriculture	58 621
Agriculture	69 319
Industrie et le secteur de mine	69 564
Services aux entreprises, financiers et de construction	21 604
Services de commerce et de transport et services du gouvernement	332 565

Source : Hertel et al. (1999).

Tableau (4)

Les changements de bien-être en pourcentage par rapport à l'année de référence	Libéralisation du commerce des marchandises	Libéralisation du commerce des services	Libéralisation du commerce des marchandises et des services
EU (Etats-Unis)	0.91	1.17	2.65
Canada	1.33	1.35	2.71
Mexique/Chili	1.41	0.50	1.87
Australie/Nouvelle-Zélande	2.95	1.10	4.07
Japon	2.89	1.71	4.66
Corée	8.24	1.13	9.47
Singapour	15.24	1.59	16.90
Hong Kong	4.92	0.98	5.99
Taiwan	10.11	0.61	10.80
Chine	7.42	0.02	7.33
Le reste des pays d'Asie sud-est	6.85	0.91	7.72
UE (Union Européen)	0.19	1.12	1.31
RDM (le reste du monde)	0.51	0.86	1.38

Source : Benjamin et Diao (2000)

Tableau (5)

Région	Les gains de bien-être (US\$ billion)
Afrique	4.7
ASENA	4.6
Europe de l'est	7.7
UE (Union Européen)	73.4
Amérique latine	12.6
Amérique du nord	63.4
Australie	3.5
Chine	9.8
Inde	2.6
Japon	43.5
Corée	3.9
Nouvelle-Zélande	0.7
Les autres pays de l'OCDE	5.4
Autres pays	15.5
Total	251.2
Total pour l'élimination complète des obstacles	500

Note : les résultats d'une réduction de 50% des obstacles au commerce de services en utilisant le modèle (GTAP).

Source : département Australian des affaires étrangères et du commerce (1999).

Tableau (6)

	Gains de bien-être – en pourcentage ¹¹⁵			Gains de bien-être (avec le transfère de la technologie) – en pourcentage		
	Lib. Industries	Lib. Services	Lib. totale	Lib. Industries	Lib. Services	Lib. totale
EU	0.03	0.84	1.11	0.02	2.22	2.48
UE (15)	0.23	1.22	1.66	0.28	4.10	4.68
Japon	0.78	0.43	1.44	1.05	2.45	3.88
OCDE (les autres pays)	-0.30	1.39	1.75	-0.33	2.81	3.17
NICs de l'Asie	2.06	1.85	4.96	2.45	3.97	7.87
Chine	0.26	0.34	1.70	0.33	1.55	3.14
ASEAN	-0.28	1.29	2.32	-0.25	1.83	2.97
Asie du sud	0.03	1.13	2.02	-0.06	2.26	3.14
Amérique latine	-0.34	0.98	1.04	-0.42	2.48	2.45
RDM¹¹⁶	-0.50	2.12	2.22	-0.55	3.57	3.63
Total du monde	0.20	1.05	1.62	0.27	2.99	3.71

Source : Robinson et al. (1999).

¹¹⁵ Par rapport au PIB de l'année de référence.

¹¹⁶ Le reste du monde.

Tableau (7)

	Dérégulation dans les secteurs de services	Libre-échange dans les <i>tradables</i> secteurs	Dérégulation et libre-échange
PIB (%)	4.1	2.7	7.5
Investissement (%)	13.3	3.2	18.2
Consommation (%)	4.2	2.8	7.5
Bien-être per capita (million de yen)	269 864	196 408	562 181

Source : Kawai et Urata (1998).

Tableau (8)

	PIB (pourcentage)		Bien-être (US\$ million)	
	Libéralisation des services	Libéralisation totale	Libéralisation des services	Libéralisation totale
Australie	0.0	0.2	2 098	4 092
Nouvelle- zélande	-0.1	1.1	257	4 657
Japon	0.0	0.3	4 130	25 094
Corée	0.1	1.6	1 886	10 670
Indonésie	5.1	5.9	2 470	3 921
Malaisie	0.7	4.5	1 015	4 547
Philippines	0.4	5.5	1 236	2 837
Singapore	-1.3	-1.5	-247	7 174
Thaïlande	0.2	2.8	1 698	5 762
Chine	14.6	18.0	90 869	104 957
Hong Kong	1.0	0.9	5 896	6 812
Taiwan	0.2	3.0	-142	11 517
Canada	-0.1	0.0	-499	-1 038
EU	-0.1	0.1	-1 809	20 925
Mexique	0.1	0.4	357	274
Chili	0.4	1.1	330	375
Le reste de Cairns	0.1	1.3	6 970	19 736
UE	0.0	0.1	-6 169	225
Reste du monde	0.8	0.9	23 039	34 363
Le monde			133 386	266 901

Source : Dee et Hanslow (2000).

Tableau (9)

	Effets de la libéralisation (services de communications)			Effets de la libéralisation (services financiers)		
	PIB réel (%)	Revenu réel (%)	(US\$ million)	PIB réel (%)	Revenu réel (%)	(US\$ million)
Australie	0.00	0.04	112	0.05	0.04	130
Nouvelle-zélande	-0.01	0.03	16	0.03	0.02	10
Japon	0.03	0.04	1612	0.00	0.02	1025
Corée	0.02	0.02	89	0.05	0.20	801
Indonésie	-0.39	0.70	1232	-1.22	-0.02	-28
Malaisie	0.02	-0.02	-19	0.14	0.71	581
Philippines	0.12	0.69	436	0.08	-0.16	-98
Singapore	-0.14	-0.52	-313	0.76	4.22	2553
Thaïlande	1.10	0.32	452	0.03	0.23	334
Chine	0.46	0.75	4488	0.17	0.34	2024
Hong Kong	1.10	-0.87	-880	0.10	0.01	8
Taiwan	0.05	0.07	189	0.13	0.23	601
Canada	0.00	0.01	39	0.02	-0.01	-44
EU	0.00	-0.02	-1065	0.00	-0.05	-3245
Mexique	0.01	-0.02	-59	0.01	0.04	89
Chili	0.01	-0.02	-10	0.22	0.43	241
Le reste de Cairns	-0.01	0.02	215	0.04	0.03	283
UE	0.01	-0.01	-1008	0.01	-0.05	-3544
Reste du monde	0.17	0.24	7133	0.04	0.06	1733
Le monde		0.05	12658		0.01	3454

Source : Verikios et Zhang (2000).

Chapitre 2 :
L'AGCS ET LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

2.1 Les règles de l'AGCS

2.1.1 L'AGCS (Accord général du commerce des services)

Introduction

La nécessité d'un accord sur le commerce des services a été longtemps mise en doute. De vastes compartiments de l'économie des services ont traditionnellement été considérés comme non commercialisables (l'hôtellerie et la restauration). D'autres secteurs ont été perçus comme des domaines classiques de propriété de l'Etat ou relevant de son contrôle, en raison de leur importance du point de vue des infrastructures et de l'existence perçue, dans certains cas, de situations de monopole naturel (le transport ferroviaire et les télécommunications). Un troisième groupe important de secteurs est considéré comme relevant de la responsabilité de l'Etat, en raison de son importance sociale (la santé et l'éducation).

Toutefois, tout a changé au cours des ces dernières décennies. Des grands secteurs ont subi des mutations techniques et réglementaires fondamentales, ce qui les a ouverts à la participation commerciale privée. L'apparition d'Internet a permis de créer de nombreuses variantes de produits commercialisables sur le marché international (la télé-santé et le télé-enseignement). Un nombre croissant d'administrations expose progressivement à la concurrence des domaines auparavant objets de monopole (les télécommunications). Désormais, le commerce des services représente 25% du commerce des marchandises avec un taux de croissance annuelle de 13% et dont la valeur est estimée à 1.8 trillions¹¹⁷ de Dollars¹¹⁸. Face à la dynamique du commerce mondial des services, la nécessité de règles reconnues au plan international s'est de plus en plus fait sentir.

¹¹⁷ Il faut noter à ce stade que cette valeur ne représente pas la valeur réelle du commerce international des services parce qu'elle ne prend pas en compte celle du mode 3 de prestation des services (la présence commerciale). Selon une étude de Chadha (2003) la valeur du mode 3 représente 37.8% du commerce international des services en 2000.

¹¹⁸ WTO, World trade developments in 2003 and prospects for 2004.

Pour la première fois dans l'histoire des négociations commerciales, les pays développés, menés par la pression des groupes d'intérêts dans le secteur des services, ont pris l'initiative de mettre les services sur la table de négociations du cycle d'Uruguay. Un groupe de négociations des services a été créé pour poursuivre les discussions sur le sujet. Le but est d'établir un cadre multilatéral qui peut promouvoir la libéralisation du commerce et d'investissement des services. Sept ans de négociations et de discussions (entre 1986 et 1993) ont débouché sur le premier accord multilatéral qui vise le commerce des services (l'Accord général sur le commerce des services [AGCS]). Sa conclusion a été l'une des plus grandes réalisations des négociations du Cycle d'Uruguay.

L'AGCS, comme les autres accords du cycle d'Uruguay, est une annexe à l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Il ne comporte donc pas de procédures propres de signature et de ratification mais entrera en vigueur en même temps que l'Accord sur l'OMC et toutes les autres annexes. Il n'y a pas de possibilité de ne pas participer à l'AGCS : ceux qui veulent bénéficier des autres volets du cycle d'Uruguay doivent également adhérer à l'AGCS.

L'AGCS comprend deux grandes parties : le "Cadre général" et ses annexes d'une part, et les "Listes d'engagements" individuelles des pays participants, d'autre part. Le Cadre général du GATS se compose d'un préambule et de 29 articles (divisé en 6 parties), suivis de 8 annexes, 8 déclarations et décisions ministérielles. La plupart des annexes contiennent des dispositions spécifiques applicables à certains secteurs (services financiers, télécommunications), alors que les déclarations et décisions traitent de questions institutionnelles générales comme l'établissement de groupes de travail, de programmes de travail, de mandats, etc. Les listes d'engagements des différents pays sont regroupées dans un "Appendice" au Cadre. Plusieurs pays ont également soumis des listes d'exemptions à la clause NPF en même temps que leurs listes d'engagements.

Le cadre général de l'AGCS

La partie 1 de l'AGCS contient un seul article (Article I : portée et définition)¹¹⁹. L'article I:1 établit le fait que l'AGCS s'applique aux mesures des Membres qui affectent le commerce des services. Peu importe, dans ce contexte, qu'une mesure soit prise au niveau de l'administration centrale, régionale ou locale, ou par des organismes non gouvernementaux exerçant les pouvoirs qui leurs sont délégués. La définition couvre toute mesure, "que ce soit sous forme de loi, de réglementation, de règle, de procédure, de décision, de décision administrative, ou sous toute autre forme". L'AGCS s'applique à tous les services¹²⁰ entrant dans le commerce international à l'exception des services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental qui ne sont « fournis, ni sur une base commerciale, ni en concurrence avec un ou plusieurs fournisseurs de services ». L'article I donne aussi une définition du commerce des services, comme la fourniture des services selon un des 4 « modes de fourniture » : mode 1 : fourniture transfrontières ; mode 2 : consommation à l'étranger ; mode 3 : présence commerciale et mode 4 : présence de personnes physiques¹²¹.

La partie 2 de l'AGCS (obligations et disciplines générales) contient 14 articles (de l'Article II à l'article XV). Ces obligations générales s'appliquent directement et automatiquement à tous les Membres (obligations inconditionnelles). Pourtant, il y a dans cette partie des obligations dépendent des engagements spécifiques prises par les Membres (obligations conditionnelles).

¹¹⁹ GATS (1994), P285.

¹²⁰ La liste de secteur des services choisis par les membres de l'AGCS est celle des Nations Unis (CPC), selon la quelle les secteurs sont :

- Services fournis aux entreprises (y compris services professionnels et services informatiques) ;
- Services de communication ;
- Services de construction et services d'ingénierie connexes ;
- Services de distribution ;
- Services concernant l'environnement ;
- Services financiers (y compris services d'assurance et services bancaires) ;
- Services de santé et services sociaux ;
- Services relatifs au tourisme et aux voyages ;
- Services récréatifs, culturels et sportifs ;
- Services de transports et
- Autres services non compris ailleurs.

¹²¹ Pour plus de détails, voir le chapitre 1 de ce livre.

L'Article II (Traitement de la nation la plus favorisée (NPF)) : la clause (NPF) est l'obligation générale la plus importante dans l'Accord. Il stipule que les Membres de l'AGCS doivent accorder immédiatement et sans condition un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays^{122,123}. Le traitement de la NPF n'est pas une condition de libéralisation. Un pays peut interdire complètement le commerce avec les étrangers en respectant toujours le principe de NPF¹²⁴. Elle est en fait une condition de non discrimination. L'adoption inconditionnelle du principe garantit des opportunités d'exportation dans certains secteurs, même si un pays ne prend pas d'engagements spécifiques dans ses listes d'engagements ; car beaucoup de Membres ont déjà libéralisé unilatéralement leurs marchés de services.

La clause NPF s'applique à tous les services, mais quelques exemptions temporaires spéciales sont autorisées sous la forme de ce que l'on appelle les exemptions d'obligations énoncées à l'article II (Annex on Article II exceptions). Pour protéger le principe général NPF, il a été décidé qu'une exemption ne pouvait être accordée qu'une seule fois et que rien d'autre ne pouvait être ajouté aux listes¹²⁵. Selon les exemptions d'obligations énoncées à l'article II, les exemptions à la clause NPF doivent être réexaminées au bout de cinq ans. « En principe », elles ne devraient pas être maintenues pendant plus de dix ans.

L'Article III (Transparence) est une autre obligation clé dans l'Accord¹²⁶. Nous pouvons diviser cet article en trois parties. La première est la seule obligation applicable d'emblée, indépendamment d'engagements spécifiques. Elle définit le fait que « chaque Membre est tenu de publier dans les moindres délais toutes les mesures d'application générale qui affectent le fonctionnement de l'Accord¹²⁷ ». La deuxième et la troisième partie sont applicables en fonction des engagements spécifiques. La deuxième stipule que « les Membres doivent informer, promptement et au moins chaque année, le conseil du commerce des services de l'adoption de

¹²² GATS (1994), Art. II : 1.

¹²³ Pour précision le (tout autre pays) comprend les Membres et les non Membres de l'AGCS.

¹²⁴ Sauvé (1995), P81.

¹²⁵ De nouvelles exemptions peuvent être accordées uniquement à de nouveaux membres à l'occasion de leur accession à l'OMC ou, en fonction de la procédure lourde définie à l'Article IX de l'Accord sur l'OMC (approbation par une majorité des trois quarts des Membres de la Conférence ministérielle de l'OMC).

¹²⁶ Son importance vient de l'idée que l'adoption et la mise en oeuvre transparente des réglementations intérieures facilitent le commerce international des services parce qu'elles rendent les conditions d'accès au marché prédictibles.

¹²⁷ GATS (1994), Art. III : 1.

nouvelles lois ou de modification des lois, réglementations ou directives administratives existantes qui affectent notablement de commerce des services visés par les engagements spécifiques¹²⁸ ». Enfin, la troisième partie précise que les Membres sont tenus d'une manière générale de mettre en place des points d'informations chargés de fournir des renseignements aux autres Membres qui en font la demande.

Après avoir présenté les deux premiers articles en détail, nous allons présenter les autres articles en bref :

- (IV) Participation croissante des pays en développement : les pays développés doivent négocier des engagements spécifiques en fonction des intérêts des pays en développement. En plus, ils doivent établir des points d'informations pour faciliter l'accès des pays en développement aux informations sur leurs marchés ;
- (V) Intégration économique : les Membres sont autorisés à conclure des accords pour libéraliser le commerce des services, à condition que l'accord « couvre un nombre substantiel de secteurs¹²⁹ » et élimine pour l'essentiel toutes les mesures discriminatoires entre les participants. L'article exige également que le niveau général des obstacles à l'égard des non participants ne soit pas relevé et prévoit une application flexible aux pays en développement ;
- (VI) Réglementation intérieure : selon l'article (VI), les mesures intérieures doivent être administrées d'une manière raisonnable, objective et impartiale. Les Membres doivent également instituer un moyen impartial d'obtenir la révision d'une décision administrative (par exemple : un tribunal). En plus, le conseil du commerce des services peut établir des « disciplines nécessaires » pour les réglementations intérieures selon les critères du paragraphe (4) de l'article VI¹³⁰ ;
- (VII) Reconnaissance : L'article VII autorise les Membres à reconnaître sélectivement les qualifications obtenues, les conditions remplies ou les licences accordées dans un ou

¹²⁸ GATS (1994), Art. III : 3.

¹²⁹ GATS (1994), Art. V : 1.

¹³⁰ (1) soient fondées sur des critères objectifs et transparents ; (2) ne soient pas plus rigoureuses qu'il est nécessaire pour assurer la qualité du service et (3) ne constituent pas en soi une restriction à la fourniture du service, dans le cas des procédures en matière de licences.

plusieurs autres pays Membres. La reconnaissance doit être non exclusive¹³¹, non discriminatoire et ne constitue pas de protection déguisée au commerce des services ;

- (VIII) Les monopoles ou les fournisseurs exclusifs de services : l'article (VIII) demande aux Membres de faire en sorte que ces derniers n'agissent pas d'une manière incompatible avec l'obligation (NPF) et les engagements spécifiques et qu'il n'abusent pas de leur position dominante dans le marché ;
- (IX) Pratiques commerciales : l'article (IX) vise les pratiques commerciales autres que celles relevant de l'article (VIII) qui limitent la concurrence et restreignent le commerce. Il exige que chaque Membre se prête, à la demande de tout autre Membre, à des consultations en vue d'éliminer ces pratiques ;
- (X) Mesures de sauvegarde d'urgence : l'article (X) ne contient pas de disciplines sur ces mesures. Il exige seulement des négociations multilatérales sur le sujet pour en conclure ;
- (XI) Paiements et transfert : l'article (XI) dispose que les Membres doivent permettre les transferts et paiements internationaux concernant les transactions courantes ayant un rapport avec leurs engagements spécifiques. Des restrictions peuvent être appliquées lorsqu'un pays a des difficultés de balance des paiements¹³² ;
- (XII) Exception au titre de la balance des paiements : l'article (XII) reconnaît les « pressions particulières s'exerçant sur la balance des paiements d'un Membre en voie de développement et engagé dans un processus de transition économique ». il autorise les Membres à adopter des restrictions contraires à leurs engagements spécifiques en cas de « graves » difficultés de balance des paiements. Ces mesures seront temporaires, non discriminatoires et éviteront de léser inutilement des autres Membres ;
- (XIII) Marchés publics : l'article (XIII), comme l'article (X), ne contient pas de disciplines sur le sujet. Il exige seulement des négociations multilatérales sur les marchés publics des services ;
- (XIV) Exceptions générales : l'article (XIV) permet les Membres de prendre les mesures qu'ils trouvent nécessaires pour la protection de la moralité public, la santé de la vie des personnes et des animaux ou la préservation des végétaux¹³³, sous réserve que ces

¹³¹ Les autres Membres doivent se voir ménager une possibilité de négocier leur accession aux accords de reconnaissance mutuelle.

¹³² Voir l'article (XII) de l'AGCS.

¹³³ Toutes les mesures sont énumérées dans l'article (XIV) de l'AGCS.

mesures n'instaurent pas une discrimination arbitraire ou une restriction déguisée des échanges ;

(XIV bis) Exceptions concernant la sécurité : l'article (XIV bis) énumère plusieurs exceptions concernant les intérêts essentiels de la sécurité. Les exceptions couvrent les armements, les mesures en temps de guerre et le maintien de la paix et de la sécurité internationales en vertu de la Charte des Nations Unies ;

- (XV) subventions : l'article (XV) reconnaît que les subventions, sous certaines circonstances, peuvent être dommageables au commerce des services. Il exige des négociations pour conclure des disciplines multilatérales concernant le sujet¹³⁴.

La partie 3 de l'AGCS (engagements spécifiques) contient 3 articles (l'Article XVI, XVII et XVIII). A l'exception de quelques règles générales dans la partie 2 de l'Accord, toutes les obligations au titre de l'AGCS dépendent des engagements spécifiques que chaque Membre a souhaité souscrire.

L'article XVI (Accès au marché) ne formule aucune définition du concept d'accès au marché. Il fait obligation au Membres d'accorder l'accès au marché, par le biais de quatre modes de fourniture recensés à l'article I, dans la mesure où leurs listes individuelles le prévoient. Il contient une liste de mesures considérées comme des restrictions à l'accès au marché. Ces restrictions ne doivent pas être maintenues en l'absence de limitations. Les mesures sont :

- le nombre de fournisseurs de services;
- la valeur totale des transactions ou avoirs;
- le nombre d'opérations de services ou la quantité des services produits;
- le nombre de personnes physiques fournissant un service;
- le type d'entité juridique ou de coentreprise;
- la participation de capital étranger.

¹³⁴ Des travaux sont en cours au sein du cycle de Doha pour l'élaboration de règles dans le cadre des articles VI : 4, X, XIII et XV de l'AGCS.

L'article XVII (Traitement national) établit le fait que chaque Membre est tenu d'accorder les services et les fournisseurs de services étrangers un traitement non moins favorable que celui qui l'accorde à ses propres services et fournisseurs de services similaires. Des conditions et des qualifications peuvent être inscrites dans la liste des engagements spécifiques. Dans le contexte de l'AGCS le critère du traitement national est l'égalité des possibilités de concurrence. Un Membre peut donc traiter les fournisseurs étrangers de services de manière différenciée, dès lors que cela n'affecte pas les possibilités de concurrence de ces derniers.

Des engagements additionnels, concernant des mesures ne relevant pas des dispositions de l'Accord relatives à l'accès aux marchés et au traitement national¹³⁵, peuvent être inscrits dans les listes des engagements spécifiques selon l'article XVIII (Engagements additionnels).

La partie 4 de l'AGCS (libéralisation progressive) contient, comme la partie 3, trois articles (XIX, XX et XXI). La libéralisation progressive est un des objectifs principaux de l'AGCS, « comme un moyen de promouvoir la croissance économique de tous pays et le développement des pays en développement »¹³⁶.

L'article XIX (Négociation des engagements spécifiques) exige les pays Membres de présider aux séries de négociations successives, au plus tard, 5 ans après l'entrée en vigueur de l'AGCS afin d'élever progressivement le niveau de libéralisation du commerce des services.

L'article XX (les listes d'engagements spécifiques) exige que chaque Membre soumette dans sa liste nationale les engagements spécifiques qu'il a pris à la suite des négociations de libéralisation des services. L'article spécifie également certains éléments fondamentaux qui doivent figurer dans la liste de chaque Membre. Il dispose également que les listes feront « partie intégrante » de l'AGCS lui-même.

L'article XXI (modification des listes) établit de règles pour la modification ou le retrait d'engagements spécifiques. La disposition pertinente peut être invoquée à tout moment après

¹³⁵ Ces engagements peuvent se rapporter à l'utilisation de normes, de qualifications ou de licences.

¹³⁶ Préambule de l'AGCS.

qu'un délai de trois ans se soit écoulé à compter de la date à laquelle un engagement est entré en vigueur. La modification envisagée doit être annoncée au moins trois mois avant son application. Des compensations à négocier avec les Membres affectés sur la base du traitement NPF¹³⁷. Si les négociations n'aboutissent pas à un accord, l'article prévoit l'arbitrage. Et si le pays apportant la modification ne se conforme pas aux conclusions de l'arbitre, les pays affectés peuvent prendre des mesures de rétorsion consistant à retirer les engagements.

La partie 5 de l'AGCS (Dispositions institutionnelles) contient 5 articles (de l'article XXII jusqu'à l'article XXVI). Les provisions dans cette partie sont, ou en relation avec la performance des obligations de l'Accord ou des provisions institutionnelles essentielles pour la mise en œuvre de l'OMC dans le domaine de services.

L'article XXII (consultation) fait la distinction entre deux types de consultations : bilatérale et multilatérale. La consultation peut être faite sur n'importe quelle question qui peut affecter l'opération de l'AGCS.

L'article XXIII (Règlement des différends) prévoit que le Mémoire d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends (qui fait partie de l'Acte final du cycle d'Uruguay) s'appliquera à l'AGCS. Il envisage deux types de plaintes : violation et non violation. Le premier est appliqué quand un Membre est accusé de ne pas respecter ces obligations et ces engagements spécifiques, tandis que le deuxième est appliqué quand un Membre est accusé d'avoir « annulé ou compromis » les avantages d'une autre partie dans le contexte de l'accord, par suite d'une mesure qui ne viole pas formellement les dispositions de l'accord.

L'article XXIV (conseil du commerce de services) précise les compétences du conseil du commerce de services pour faciliter l'opération de cet Accord.

L'article XXV (coopération technique) exige aux pays de respecter le paragraphe 2 de l'article IV et de donner d'assistances techniques au pays en développement.

¹³⁷ La compensation consiste en engagements plus libéraux ailleurs qui visent à « maintenir un niveau général d'engagements mutuellement avantageux non moins favorable pour le commerce » que celui qui existait auparavant. WTO, GATS, An Introduction (2006).

L'article XXVI (rapport avec les autres organisations internationales) demande au conseil général d'établir des arrangements appropriés pour la consultation et la coopération avec les autres organisations internationales qui intéressent aux services.

Enfin, la partie 6 de l'accord (provisions finales) contient 3 articles (les derniers trois articles, XXVII, XXVIII et XXIX). L'article XXVII (dénégation des avantages) énumère les cas dans les quels un pays est privé des avantages de cet Accord. L'article XXVIII (définitions) donne plusieurs définitions aux termes les plus importants pour une meilleure compréhension de l'Accord. L'article XXIX (annexes) stipule que les annexes font une partie intégrale de l'Accord.

Les annexes

Les annexes, comme nous l'avons déjà dit, sont 8. Elles sont divisées en deux groupes : la première trait des questions horizontales (les exemptions d'obligations énoncées à l'article II et le mouvement des personnes physiques), tandis que la deuxième définit des règles spécifiques applicables à certains secteurs (télécommunications, services financiers et transport aérien). Nous analysons brièvement ci-après quelques annexes.

Mouvement des personnes physiques : cette annexe établit le fait que chaque Membre peut négocier des engagements spécifiques concernant tous les catégories des individus qui cherche à séjourner temporairement des un pays afin de fournir un service. Elle précise que l'Accord ne s'applique pas aux personnes cherchant à obtenir un emploi permanent ni aux conditions posées pour l'obtention de la citoyenneté, de la résidence ou d'un emploi à titre permanent.

Services de transport aérien : cette annexe exclue les droits de trafic et les activités qui y sont directement liées de champ d'application de l'Accord et précise que l'AGCS s'appliquera aux services de réparation et de maintenance des aéronefs, à la commercialisation des services de transport aérien et au services de systèmes informatisées de réservation.

Services financiers : l'annexe précise que les services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental sur le système financier (par exemple, les services fournis par les banques centrales) sont exclus du champ de l'Accord. En plus, elle permet aux Membres de prendre des mesures prudentielles pour protéger les investisseurs, les déposants et les titulaires de polices d'assurance, et pour assurer l'intégrité et la stabilité du système financier.

Télécommunications : l'annexe concerne l'accès aux réseaux et services publics de transport des télécommunications. Elle reconnaît le double rôle de ce secteur, il est à la fois un secteur d'activité économique distinct et un élément de l'infrastructure au service d'autres activités économiques. D'après l'annexe les Membres doivent faire en sorte que les fournisseurs étrangers de services se voient accorder l'accès aux réseaux et services publics de transport des télécommunications suivant des modalités et des conditions raisonnables et non discriminatoires, pour assurer la fourniture d'un service repris dans leur liste.

2.2 Le travail à accomplir (unfinished business)

2.2.1 La portée et la définition (Article I)

Les services traités par l'Accord, comme nous venons de le voir, couvrent tous les services à l'exception de ceux fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental¹³⁸ (ni sur une base commerciale, ni en concurrence avec un ou plusieurs fournisseurs de services). L'ambiguïté de cet article est liée à l'interprétation de cette exception (*carve-out*). Nous pouvons observer, dans beaucoup de cas, la coexistence des fournisseurs privés et publics de plusieurs services. L'Accord n'a pas clarifié les conditions qui rendent cette coexistence *non commercial* et *not in competition*. Par conséquent, nous nous demandons, Est-ce que les services qui sont fournis complètement sur une base non commerciale et par des monopoles publics, sont les seuls exclus de la portée de l'Accord¹³⁹ ? Est-ce que le prélèvement des frais pour la fourniture d'un service public, l'exclut du champ d'application de l'Accord ou non (autrement dit, est-ce qu'on considère ce dernier fournis sur une base commerciale ou non commerciale) ? Est-ce que nous excluons les hôpitaux ou les écoles publics du champ de l'application de l'Accord, en les considérant *not in competition* avec les hôpitaux et les écoles privés, ou non¹⁴⁰ ?

La clarification des conditions qui doivent être remplies pour considérer un service fournis sur une base *non commercial* et *not in competition*, est nécessaire pour supprimer cette ambiguïté. Concernant le premier critère, nous ne devons pas considérer le prélèvement des frais, ou n'importe quelle autre forme d'orientation commerciale, comme condition pour rendre un service fournis sur une base commerciale. Plusieurs conditions doivent être remplies pour le faire (par exemple, l'objectif des frais, est-il pour couvrir les coûts ou pour avoir des profits ?). Par rapport au deuxième critère, la coexistence des fournisseurs publics et privés n'est pas une

¹³⁸ GATS, Article I : 3.

¹³⁹ Il est important de noter que la portée de l'AGCS dépend de l'interprétation de deux termes clés, *non commercial* et *not in competition*. Plus nous les interprétons étroitement, plus la portée de l'AGCS devient large et les services exclus du champ d'application de l'Accord deviennent nombreux.

¹⁴⁰ Chanda, R. (2002).

condition suffisante pour dire que les premiers sont en compétition avec les derniers¹⁴¹. Des conditions additionnelles doivent être examinées (par exemple, les qualités des services fournis). A ce stade, nous proposons d'ajouter un paragraphe à l'article I : 3 (nous l'appelons, paragraphe (d)) ou une annexe (nous l'appelons, *understanding of the Article I*) qui pourrait prendre la forme suivante :

« ‘Un service fournis sur une base commerciale’ est un service fournis en échange du prix du marché (un prix qui couvre le coût actuel de la fourniture du services) et ‘un service fournis en compétition avec un ou plusieurs fournisseurs de services’ est un service fournis sous les mêmes conditions, particulièrement, lorsqu’il s’agit de la réalisation de l’obligation de (universal supply)¹⁴² ».

Dans le même article, nous pouvons observer une autre ambiguïté qui mérite d'être mentionnée. Le *modal overlap* entre le mode 1 et le mode 2 de la fourniture des services¹⁴³. La frontière entre ces deux modes n'est pas claire dans toutes les circonstances. L'article I : 2 a été construit sur la base de la présence territoriale des consommateurs et des fournisseurs au même moment de la fourniture des services. Mais dans le contexte du mode 2, nous ne trouvons pas une exigence de la présence physique du consommateur dans le territoire du fournisseur étranger¹⁴⁴. Pour plus de précision, nous prenons l'exemple des services financiers. Une transaction, entre un fournisseur de service dans un pays et un consommateur dans un autre, peut être classé sous le mode 1 (si la classification est faite en fonction du pays du consommateur) mais aussi sous le mode 2 (si la classification est faite en fonction de celui qui a initié la transaction). Evidemment, Cette ambiguïté entre les deux modes peut devenir importante dans le cas où les engagements pris par un pays sous les deux modes ne sont pas identiques¹⁴⁵.

Plusieurs suggestions peuvent être proposées pour résoudre ce problème. Tout d'abord, nous pouvons travailler pour rendre les engagements sous les deux modes de fourniture identiques. Ensuite, nous pouvons régler le problème de la définition, en regroupant les deux

¹⁴¹ Par exemple, selon le WTO (2001) l'éducation privée continue à compléter l'éducation publiques et pas à la remplacer.

¹⁴² Krajewski, M. (2001).

¹⁴³ GATS, Article I: 2.

¹⁴⁴ Adlung, R. (2004).

¹⁴⁵ Low, P. and A. Mattoo (2000).

modes sous une seule, ou en redéfinissant le mode 2 pour qu'il prenne en compte le mouvement physique du consommateur. Enfin, nous pouvons demander aux pays membres de définir par avance, chaque transaction, et à quel mode elle appartient¹⁴⁶.

2.2.2 Les mesures de sauvegarde d'urgence

Introduction

La sauvegarde, au sens général du terme, peut être définie comme un « mécanisme qui peut être invoqué par les gouvernements, sous certaines conditions spécifiques, pour imposer ou augmenter la protection, temporairement, afin de faire face aux difficultés ou pressions qui résultent des engagements ou des obligations pris dans un accord commercial¹⁴⁷ ».

Les négociations sur les mesures de sauvegarde d'urgence (désormais ESM [Emergency safeguard measures]) ont commencé à la date de l'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC selon le mandat de l'article X : 1 de l'AGCS¹⁴⁸. Les membres ne sont pas encore arrivés à un Accord sur ce sujet. Plusieurs dates limite ont été mises en place et non respectées par le Groupe de travail des règles de l'AGCS¹⁴⁹ (désormais WPGR [The working party on GATS rules]). La difficulté de ces négociations est démontrée par ce premier fait, auquel va s'ajouter la divergence entre les pays membres sur l'interprétation du mandat de l'article X. Tandis que plusieurs pays membres ont mis le point sur le mot « question » pour argumenter qu'il n'y avait pas une intention pour conclure une disposition, un article ou une discipline sur l'ESM dans le temps limite, autres ont centré sur la phrase « les résultats de ces négociations entreront en application » pour argumenter que les seuls résultats que peuvent entrer en application sont,

¹⁴⁶ *Ibid.*

¹⁴⁷ Gauthier, et al. (2000).

¹⁴⁸ L'Article X : 1 stipule que « Des négociations multilatérales fondées sur le principe de la non-discrimination auront lieu au sujet des mesures de sauvegarde d'urgence. Les résultats de ces négociations entreront en application à une date qui ne sera pas postérieure de plus de trois ans à celle de l'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC ».

¹⁴⁹ Quatre deadlines n'ont pas été respectées par le groupe de travail sur les règles de l'AGCS. La dernière prolongation qui a eu lieu le 15 mars 2004 a stipulé que les résultats de ces négociations entreront en application à une date qui ne sera pas postérieure à celle de l'entrée en vigueur des résultats de la série de négociations sur les services qui est en cours. Voir WPGR/9.

précisément, celles qui sont en relation avec l'application d'une disposition, un article ou une discipline sur l'ESM¹⁵⁰.

Les arguments portés par les pays membres pour la discussion au sein de l'AGCS, si les disciplines sur l'ESM sont désirables, méritent d'être présenté brièvement. Pourtant, nous trouvons que l'interprétation du deuxième groupe des pays est plus correcte et que la réponse à la question - si des disciplines sur l'ESM sont désirable ou non ?- a été déjà trouvé au sein des négociations du cycle d'Uruguay et mis dans le paragraphe 1 de l'article X (ils sont désirables).

Analyse comparative sur la désirabilité des disciplines sur l'ESM

1- Non désirables:

Les pays membres qui ne sont pas d'accord sur le fait d'avoir des disciplines sur l'ESM sont, en principe, des pays développés¹⁵¹. Ils ont commencé à porter leurs arguments sur l'observation que les pays membres de l'OMC ont déjà pris des engagements spécifiques malgré l'absence des disciplines sur l'ESM dans le cycle d'Uruguay. Ils ont rajouté trois types d'arguments pour renforcer leurs positions. Le premier est nettement économique. Ils trouvent que l'application de l'ESM au commerce des services peut avoir des conséquences négatives sur l'économie. L'application limite l'accès au marché de services aux fournisseurs étrangers et maintiens des prix plus élevés que sous des conditions où le marché est plus libre et compétitif. En plus, les services font une partie considérable des économies, comme nous venons de le voir dans le 1^{er} chapitre, et ils jouent un rôle très important comme des inputs pour tous les secteurs. Donc, pour eux, les effets sur les économies vont être très large¹⁵². En suite, ils trouvent que l'AGCS offre une flexibilité considérable face à une augmentation des importations et qu'une soupape de sûreté additionnelle n'est pas nécessaire. Pour eux, l'AGCS contient déjà plusieurs propositions pour faire face aux difficultés envisagées par un pays membre. Les propositions sont : l'article XIV et XIV bis pour ce qui concerne les exceptions générales, l'article XXI pour la modification des listes d'engagements et l'article XII pour faire face aux difficultés dans la

¹⁵⁰ Marconini (2005).

¹⁵¹ Les Etats-Unis, l'Union Européen et l'Australie font partie de ce groupe.

¹⁵² Sauvé (2002).

balance de paiement. L'adoption de la liste positive, comme méthode de préparation des listes d'engagements spécifiques, peut être considéré comme une flexibilité additionnelle¹⁵³. Ils rajoutent que la difficulté de conclure une discipline, au niveau technique du terme, dans un nouveau domaine comme le commerce des services renforce leurs positions. En fin, il faut noter que plusieurs pays en développement trouvent que la discipline n'est pas désirable parce qu'ils ont peur qu'elle soit abusé contre le mode 4 de fourniture¹⁵⁴.

2- Désirable:

Les pays qui désirent avoir des disciplines sur l'ESM sont, en particulier, des pays en développement. Etant donné leur niveau bas de développement et de compétitivité des secteurs de services, il est raisonnable de déduire que la probabilité d'avoir des difficultés en raison d'une augmentation des importations du commerce de services est beaucoup plus grande que dans le cas des pays développés.

Pour défendre leurs positions, les pays en développement commencent par mettre en cause les arguments des pays développés déjà présentés ci-dessus. Tout d'abord, les pays qui renforcent leurs positions contre des disciplines sur l'ESM, en se basant sur des arguments économiques, négligent deux types d'arguments cruciaux : contractuels et politiques. Les pays en développement argumentent que l'expectation d'avoir des disciplines sur l'ESM selon l'article X les a encouragés à prendre des engagements spécifiques dans le cycle d'Uruguay, et que l'ignorance de cette réalité va mettre les présentes négociations en danger¹⁵⁵. Ils rajoutent que, malgré leur validité, les considérations éco-politiques priment sur les arguments économiques pour plusieurs raisons¹⁵⁶. Les pays en développement insistent sur l'idée qu'avoir des disciplines sur l'ESM les encourage à prendre des engagements spécifiques plus élevés et à libéraliser plus profondément leur marché au commerce des services¹⁵⁷. De plus, ils argumentent que le but

¹⁵³ South Centre (2005), SC/TADP/AN/SV/15. Abugattas (2002).

¹⁵⁴ Parce que l'application de l'ESM sur le mode 4 est beaucoup plus facile que sur les autres modes de fourniture (1,2 et 3).

¹⁵⁵ Manduna (2004).

¹⁵⁶ La non prise en compte des considérations économiques durant les 50 années de négociations sur l'Article XIX/Agrément de sauvegarde (AS) en fait preuve.

¹⁵⁷ Abugattas (2002).

principal de l'ESM est, en effet, d'amoindrir l'opposition à la libéralisation en laissant aux industries affectées, l'opportunité de se restructurer¹⁵⁸.

L'argument que l'ESM n'est pas nécessaire parce que l'AGCS contient déjà des provisions pour faire face à toutes les situations est faux. Nous trouvons que le fait de stipuler des négociations sur des disciplines sur l'ESM est une preuve que les autres articles, déjà mentionnés ci-dessus, ne sont pas applicables dans toutes les situations prévues. En fait, le but de l'ESM dans le commerce des services – comme dans le commerce des biens – est la protection temporaire des fournisseurs domestique des effets néfastes d'une augmentation des importations. Ce dernier ne peut être réalisé par d'autres provisions. Les deux exemples qui vont suivre vont nous permettre de renforcer cette position. Dans l'article XIV, XIV bis, le but principal est le maintien de l'ordre public et de la sécurité, ce qui diffère largement de celui de l'ESM. En suite, dans l'article XXI, la modification est permanente tandis qu'elle est temporaire dans le cas de l'ESM¹⁵⁹.

Le troisième argument, des pays qui ne désirent pas avoir des disciplines sur l'ESM, est la complexité technique. Ils argumentent que même si l'ESM est désirable pour tout le monde. Dans un domaine aussi compliqué, comme le commerce des services, il n'est pas faisable.

Est-ce que des disciplines sur l'ESM sont faisables ou non ?

Les négociations au sein du WPGR se sont concentrées sur cette question. Le président du WPGR a distribué aux délégations des pays membres une liste explicative des thèmes, qui sont en relation avec les négociations sur l'article X, afin de structurer le débat¹⁶⁰. La liste contient plusieurs éléments. Nous allons essayer de présenter, brièvement, quelque unes d'entre elles dans ce qui va suivre.

1- Les industries domestiques :

¹⁵⁸ Marconini (2005).

¹⁵⁹ South Centre (2005), SC/TADP/AN/SV/15. Abugattas (2002).

¹⁶⁰ WTO, S/WPGR/9.

Dans le contexte des services, la définition des industries domestiques pose un problème délicat. En effet, les industries domestiques peuvent se composer des fournisseurs domestiques et des fournisseurs étrangers (sous le mode 3 [présence commerciale]). Dans ce cas, la question qui se pose est : est-ce que nous devons considérer les fournisseurs étrangers, localisés dans le territoire d'un membre, comme une partie des industries domestiques ou non ? Si la réponse est non, nous devons faire face à deux types de problème. Le premier est le fait de considérer leurs services produits comme des « importations » et les faire soumettre aux mesures de sauvegarde. Le deuxième, bien évidemment, est le problème du traitement national¹⁶¹.

Dans le premier type de problème (application des mesures de sauvegarde sur le mode 3), plusieurs considérations doivent être mentionnées. Tout d'abord, Est-ce que la règle doit mentionner le fait que le désinvestissement des fournisseurs des services étrangers, présentés sous le mode 3, est permis ou non ?

En fait, nous trouvons qu'il n'y a ni une justification économique ni politique pour accepter ce genre d'action¹⁶². De plus, dans un monde où chaque pays cherche à attirer des investissements, il est clair que le désinvestissement est contre l'intérêt économique de tous les pays parce qu'il pose des problèmes sérieux au niveau de l'attraction des investissements. Enfin, un grand nombre de pays fait déjà parti des agréments contre le désinvestissement¹⁶³.

La complexité de cette question et la diversité des régimes appliquées au mode 3, étaient les raisons pour lesquelles Marconini a proposé de rejeter la définition commune de « l'industrie domestique » et de laisser à chaque membre la liberté de le faire. Il ajoute qu'en cherchant à appliquer des mesures de sauvegarde, chaque membre doit avoir ses propres raisons pour son choix par rapport à la définition, et que plus le pays membre base sa définition sur des critères d'objectivité, de transparence et de compréhension, plus il aura un « *good case* ». L'exigence par

¹⁶¹ Sauvé (2002).

¹⁶² La présence commerciale des fournisseurs étrangers engendre des véritables activités. En plus, c'est difficile d'imaginer que le désinvestissement peut aider les fournisseurs domestiques pour ajuster et s'adapter à un environnement plus libre et plus compétitif.

¹⁶³ Gauthier, et al. (2000).

rapport aux informations et justifications demandées, pour le choix de la définition, doit être strict pour minimiser le risque d'abus¹⁶⁴.

2- Les services similaires:

Un autre problème envisagé par les pays membres de l'OMC est de déterminer qu'est ce que le terme « services similaires ou directement en compétition » représente. La nature intangible de la provision des services, plus le fait qu'ils doivent, dans une grande majorité de cas, s'adapter aux besoins de consommateurs, rendent la détermination très difficile. A cela s'ajoute, le fait que les services sont fournis par plusieurs modes. Une question se pose, donc : est-il possible de comparer les services qui sont fournis par plusieurs modes ? Pour terminer, le problème bien connu du manque de statistiques dans ce domaine, va non seulement rendre difficile la tâche visant à déterminer s'il y a une augmentation des importations de services similaires ou en compétition, et va interférer de la même manière sur les dommages¹⁶⁵.

Marconini, en cherchant la simplicité, propose de laisser aux pays membres, qui ont l'intention d'appliquer une mesure de sauvegarde, de se charger d'expliquer et de justifier leur propre définition des services similaires¹⁶⁶.

3- application entre les modes :

L'application entre les modes pose un problème supplémentaire aux pays membres. Est-ce que les mesures de sauvegarde doivent s'appliquer à un seul mode (mode 1) comme dans le cas du commerce des biens, ou ils peuvent s'appliquer à travers un autre ? Comment faire face à l'importance accrue du commerce électronique ? Est-ce que l'ESM doit s'appliquer sans discrimination aux quatre modes de fourniture¹⁶⁷ ?

En effet, nous trouvons qu'il ne faut pas exclure un mode de fourniture de l'application de l'ESM. Ce dernier doit s'appliquer à tous les modes mais la question, qui mérite l'attention des pays membres, est : est-ce que l'application doit être universelle (aux quatre modes à la fois) ou

¹⁶⁴ Marconini (2005).

¹⁶⁵ Gauthier, et al. (2000). Sauvé (2002).

¹⁶⁶ Marconini (2005).

¹⁶⁷ Gauthier, et al. (2000).

non ? Deux types d'arguments ont été portés pour répondre à cette question. D'une part, ceux qui trouvent que l'application doit être universelle argumentent que l'application à un seul mode est inéquitable. Elle pénalise les fournisseurs des services qui mènent leur commerce sous un mode contre ceux qui peuvent mener leur commerce sous plusieurs modes (ce qui pose un problème de discrimination). En plus, l'application à un seul mode peut affaiblir l'efficacité de l'ESM parce que les fournisseurs des services peuvent l'éviter en menant leur commerce sous un autre mode¹⁶⁸. D'autre part, ceux qui sont contre l'application universelle trouvent qu'elle n'est pas pratique. Marconini a donné un exemple pour éclairer cette position. Par rapport à lui, si nous envisageons une situation d'augmentation des importations sous le mode 1, qui cause un dommage aux industries domestiques d'un pays. Une restriction portée sur le mode 3 ne peut pas éliminer le dommage. Le cas d'urgence de la situation nous demande d'appliquer les mesures de sauvegarde au mode qui a causé le dommage (le mode 1). Enfin, Marconini admet la validité du deuxième argument de ceux qui désire l'application universelle, et il propose de laisser aux pays membres la possibilité de prendre des mesures de sauvegarde additionnelles pour faire face à ce qu'il appelle la migration vers les autres modes¹⁶⁹.

Plusieurs autres problèmes ont compliqué la mission des pays membres de l'OMC pour avoir des disciplines sur l'ESM (comme par exemple, la compensation et le traitement spécial et différent des pays en développement).

En effet, arriver à conclure des disciplines sur l'ESM demande aux pays membres de chercher la simplicité, et de trouver un équilibre entre la « flexibilité » et la « rigidité ». Sur le premier front « flexibilité », comme nous avons déjà dit, nous suggérons de laisser aux pays la liberté de définir quelque concepts cruciaux (par exemple, l'industrie domestique). Sur le deuxième « rigidité », les pays doivent se soumettre aux disciplines strictes par rapport aux informations qu'ils doivent fournir (par exemple, concernant le choix des définitions ou des mesures appliquées) pour avoir une *good case*.

¹⁶⁸ *Ibid.*

¹⁶⁹ Marconini (2005).

Les approches par rapport aux disciplines sur l'ESM

Plusieurs propositions ont été établies, par les pays membres, sur la table de négociations. Chaque proposition a ses points positifs et ses points négatifs. Nous allons essayer, dans ce qui va suivre, de présenter, brièvement, chacune de ces propositions.

La première, qui a été proposée par les pays de l'ASEAN et qui représente le point de vue des pays en développement, est l'approche horizontale¹⁷⁰. Elle propose l'incorporation d'un régime général sur l'ESM dans l'AGCS, comme dans le cas du commerce des biens. Ce régime doit rassembler toutes les disciplines sur les mesures de sauvegarde d'urgence dans un seul endroit, et il doit s'appliquer à tous les secteurs et à tous les modes de fourniture. La deuxième est l'approche basée sur les engagements (*schedule-based ESM*). L'idée de cette approche est de permettre aux pays membres d'inclure de sauvegardes d'urgence dans leurs listes d'engagements spécifiques (par secteur ou sous-secteur et par modes de fourniture). Un ensemble de disciplines générales sont nécessaires pour le bon fonctionnement (comme par exemple, la nature temporaire des mesures)¹⁷¹. La troisième et dernière approche est l'approche sectorielle. Elle préconise d'appliquer des disciplines sur l'ESM sur un seul secteur, où la probabilité d'avoir des effets néfastes sur le commerce et l'investissement est grande (les services financiers est un bon candidat¹⁷²) et de profiter de cette expérience pour décider si cette approche est préférable à l'approche horizontale. Bien évidemment, la logique de cette approche peut s'étendre aux autres secteurs¹⁷³.

En effet, l'approche qui a primé au sein du WPGR est celle de l'ASEAN (l'approche horizontale). L'ASEAN ont proposé plusieurs éléments pour élaborer des disciplines sous cette approche. Nous présentons, en résumé, les plus importants :

¹⁷⁰ Regarder les papiers présentés par l'ASEAN, WTO, S/WPGR/W/30 et Job (4).

¹⁷¹ Sauvé (2002). Marconini (2005).

¹⁷² Le secteur des services financiers est le secteur qui a   t  choisi, comme exemple, par les pays de l'ASEAN (les principaux défenseurs de l'approche horizontale) pour justifier le besoin des disciplines sur l'ESM.

¹⁷³ Sauvé (2002).

- L'ESM doit être appliqué sous la base du principe de la NPF ;
- L'ESM ne peut être invoqué qu'après quelques temps de l'entrée en vigueur des engagements des membres;
- L'application de l'ESM doit être limitée à une période de trois ans, avec une possibilité d'extension (qui fait partie des mesures du traitement spécial et différent [SDT]) ;
- La définition de l'industrie domestique peut être basée, ou sur l'article XXVIII de l'AGCS ou sur les lois nationales ;
- Un ESM sur le mode 3 peut limiter l'expansion des droites acquises en interdisant l'expansion des activités économiques et des investissements du capital ;
- Les dommages doivent être le résultat de l'implémentation des engagements spécifiques, en raison d'une augmentation des importations, et la situation d'urgence doit être montrée par une procédure appropriée d'investigation ;
- SDT pour les pays en développement et LDC sur le mode 4 qui interdit la réduction de nombre de fournisseurs dans le secteur concerné au-dessous du niveau moyen d'une période représentative récente.

Plusieurs critiques ont été portées sur cette approche. Certains pays membres mettent en doute l'idée d'avoir des règles générales sur l'ESM applicables à tous les secteurs des services et à tous les modes de fournitures. En fait, nous trouvons que l'inquiétude de ces derniers est légitime. Pourtant, il ne faut pas oublier que les règles générales sur l'ESM ne sont que le début. L'expérience qui va s'accumuler avec le temps peut nous aider à surmonter les difficultés au fur et à mesure (comme dans le cas du commerce des biens).

Traitement spécial et différent (SDT)

Les pays en développement ont le droit d'avoir un (SDT). Ce droit est reconnu par tous les pays, et il est figuré dans le préambule de l'AGCS et dans les lignes directrices et procédures dans les négociations. Nous présentons, dans ce qui va suivre, quelques éléments que les disciplines sur l'ESM doivent prendre en considération :

- Flexibilité par rapport à l'exemption de recevoir un ESM ;

- Flexibilité par rapport aux exigences d'investigation pour montrer la cause des dommages et d'invoquer un ESM ;
- assistance technique dans les procédures d'investigation pour montrer la cause des dommages et une plus longue période pour compléter les investigations ;
- mesures provisoires pour freiner les importations dans le cas où les procédures d'investigation sont assez longues en raison du manque de ressource ;
- des périodes d'application de l'ESM plus longues¹⁷⁴.

2.2.3 Les subventions

Introduction

La question des subventions a attiré beaucoup moins d'attention que celle des mesures de sauvegarde au sein du WPGR de l'AGCS. Le mandat de négociation de l'article XV reflète deux aspects des subventions : l'aspect positif et l'aspect négatif. Les subventions peuvent avoir un effet de distorsion sur le commerce qui va à l'encontre de l'objectif de la libéralisation (aspect négatif), pourtant, elles peuvent aussi être un instrument important de la politique sociale et économique (aspect positif)¹⁷⁵.

En raison de cette dualité d'aspect et pour plusieurs autres raisons, particulièrement, en ce qui concerne la spécificité du commerce de services (plusieurs modes de fourniture), les pays membres, depuis 1995, ne se sont pas mis d'accord sur des disciplines sur les subventions. Le président du WPGR a distribué une *checklist* à tous les pays membres pour faire avancer les négociations et les rendre plus efficaces. Dans cette dernière, il a mentionné plusieurs points qu'il estime cruciaux par rapport au sujet. Tout d'abord, et comme dans le cas des négociations sur l'ESM ; le fait d'avoir des règles sur les subventions est-il désirable ou non ? En suite, et si la réponse à la première question est positive, est-ce que cette tâche est faisable ou non ? Pour répondre à cette question, le chef du WPGR a proposé aux pays membres de se concentrer sur les points suivants : la définition des subventions dans le commerce de services, le rôle que les

¹⁷⁴ South Centre (2005), SC/TADP/AN/SV/15.

¹⁷⁵ GATS, Article XV.

disciplines dans l'OMC (particulièrement le NPF et TN de l'AGCS) peuvent prendre pour régler la question des subventions, le traitement spécial et différent des pays en développement, les mesures compensatoires et quelques aspects techniques que nous allons présenter ci-après¹⁷⁶.

Désirabilité des disciplines sur les subventions

La question de la désirabilité n'a pas provoqué beaucoup de divergence, comme dans le cas de l'ESM. En effet, dans la littérature comme au sein du WPGR, la plupart des arguments étaient favorables pour avoir de la discipline sur le sujet. Les arguments non favorables se concentrent, dans la plupart des cas, sur l'idée qu'il n'y a pas suffisamment de statistiques solides qui renforce cette position¹⁷⁷.

Les arguments favorables peuvent se résumer, selon Benitah (2003, 2005), à quatre points. Tout d'abord, les subventions ont des effets négatifs sur le commerce des biens. Elles peuvent restreindre la libre compétition entre les pays. Nous ne trouvons aucun obstacle théorique pour étendre cet argument aux subventions du commerce de services¹⁷⁸. Ensuite, les pays en développement trouvent que la question des subventions est cruciale pour garantir un *level-playing field* entre les pays en développement et les pays développés. Pour eux, en raison de leur capacité limitée d'accorder des subventions relativement par rapport aux pays développés, les subventions peuvent potentiellement restreindre l'accès au marché de ces derniers et aussi réduire ou même renverser l'impact des subventions des pays en développement. De plus, dans quelques secteurs de services (comme par exemple le tourisme, l'énergie et le transport), les subventions peuvent engendrer une surexploitation des ressources naturelles et une intensification de la dégradation des héritages naturels¹⁷⁹. Enfin, en raison de l'interaction entre les services et les biens¹⁸⁰, certains considèrent que le fait d'avoir de la discipline sur les subventions dans le

¹⁷⁶ WTO (2000) Job No. 4519. WTO (2003) Job (3)/57.

¹⁷⁷ Adlung (2004). Abougattas (2002).

¹⁷⁸ Les négociateurs se sont déjà mis d'accord sur cet argument. Comme nous venons de dire, ils l'ont mentionné dans l'article XV de l'AGCS.

¹⁷⁹ Par exemple, les subventions dans le secteur de la pêche peuvent entraîner une surexploitation du stock de poissons.

¹⁸⁰ La communication et le transport sont des inputs essentiels pour la production de beaucoup de biens.

commerce de services va engendrer des effets bénéfiques dans le jeu de libéralisation, autant pour les services que pour les biens¹⁸¹.

Les disciplines de l'AGCS peuvent-elles régler les subventions

Plusieurs règles dans l'AGCS peuvent jouer un rôle pour contrôler l'utilisation des subventions par les pays membres, mais la question qui se pose à ce stade est de savoir si les règles sont suffisantes ? Le débat par rapport à cette question est riche. Nous allons essayer d'en présenter brièvement les points les plus importants.

1- l'article II de l'AGCS (NPF nation plus favorisée) :

L'obligation NPF a une grande influence sur la question de subventions dans le cas où il n'y a pas de fournisseurs domestiques de services¹⁸². Dans ce cas, chaque pays qui donne une subvention à une entreprise d'un pays, doit accorder la même subvention à tous les fournisseurs similaires des autres pays. Pourtant, un pays peut opter de n'accorder aucune subvention aux étrangers. Dans ce dernier cas, l'obligation NPF n'a aucun effet. De plus, comme nous l'avons mentionné plus haut, chaque pays a le choix d'inscrire des exemptions de l'obligation NPF ; ce qui rend l'effet de cette dernière sur les subventions moins fort¹⁸³.

2- l'article XVII de l'AGCS (TN traitement national) :

L'obligation TN, elle aussi, a un grand potentiel pour régler la question de subventions. Si les engagements en matière de traitement national ne sont pas assortis de limitations concernant les subventions, ces dernières doivent être accordées sans discrimination aux services et fournisseurs de services nationaux et aux services et fournisseurs de services similaires des autres membres. Bien que cette obligation ne limite en rien le niveau des subventions pouvant être accordées par les membres, elle peut constituer une discipline efficace en ce qui concerne l'usage non discriminatoire des subventions. Tout cela va dépendre des limitations concernant le

¹⁸¹ Benitah (2003). Benitah (2005).

¹⁸² Sauvé (2002).

¹⁸³ Benitah (2005).

traitement national en matière de subventions inscrites dans les listes d'engagements des pays membres. En effet, la plupart des pays, particulièrement les pays développés, ont inscrit des limitations en matière des subventions. Cela nous amène à en déduire que l'efficacité de cette obligation pour régler la question des subventions est limitée ; et pour la rendre plus efficace il faut supprimer toutes les limitations en matière des subventions dans les listes d'engagements¹⁸⁴.

Plusieurs autres obligations dans l'AGCS peuvent avoir un effet sur la question des subventions (comme par exemple, l'article XVI (accès au marché), l'article XXIII (règlement des différends) et l'article XV (subventions))¹⁸⁵. Mais cet effet est aussi limité comme dans le cas de l'obligation NPF et NT. Ce qui nous permet de conclure que des disciplines sur les subventions, dans le cadre de l'article XV, sont indispensables pour régler la question.

Définition des subventions

L'accord sur les subventions et les mesures compensatoires définit une subvention comme « une contribution financière par un gouvernement ou tout organisme public dans le territoire d'un pays membre » qui confère aussi un avantage au bénéficiaire. De plus, il précise que la subvention doit être « spécifique¹⁸⁶ ». Cette définition peut être utile, comme point de départ, pour le commerce de services¹⁸⁷.

Nous trouvons que le problème le plus important, envisagé pour adapter cette définition de subvention au commerce de services, est la phrase « dans le territoire d'un pays membre ». Pour mieux comprendre, nous prenons un exemple: si le gouvernement d'un pays (l'Inde, par exemple) accorde une subvention à une entreprise qui envoie des programmeurs informatiques dans un autre pays (Etats-Unis). Contrairement au scénario classique dans le commerce des biens, le service n'est pas produit, en entier, dans le territoire de l'Inde et ensuite transporté aux Etats-

¹⁸⁴ WTO (1996), WPGR, S/WPGR/W/9.

¹⁸⁵ Pour plus de détail regardez Benitah (2005).

¹⁸⁶ Une subvention est considérée spécifique si elle est expressément accordée à une entreprise ou à une branche de production ou bien à un groupe d'entreprises.

¹⁸⁷ Gauthier et al (2000).

Unis. Au minimum, une étape de la chaîne de production du service a lieu dans un territoire différent de celui qui accorde la subvention (dans cet exemple, les Etats-Unis).

Après avoir mis le point sur ce problème délicat dans le contexte du commerce de services, nous pouvons proposer une nouvelle définition des subventions de services.

« Une subvention des services est une contribution financière spécifique accordée par un gouvernement à une entreprise située ou non située dans le territoire du gouvernement qui accorde la subvention, qui confère un avantage non disponible dans le libre marché d'un des pays impliqué dans la chaîne de production du service¹⁸⁸ ».

Disciplines sur les subventions dans le commerce de services

Deux modèles de disciplines sur les subventions dans l'OMC (AoA (accord sur l'agriculture) et SCM (accord sur les subventions et les mesures compensatoires)) peuvent nous être utiles, comme point de départ, pour formuler des disciplines sur les subventions au commerce de services. Benitah, après avoir fait une analyse comparative entre les deux scénarios, trouve que l'approche de l'AoA est préférable dans le contexte du commerce de services¹⁸⁹.

Nous prenons quelques exemples pour illustrer la difficulté à appliquer le SCM sur le commerce de services. En effet, l'accord SCM interdit, explicitement, les subventions à l'exportation, et il utilise une approche qu'il appelle le feu du trafic (*traffic light*) pour régler les subventions domestiques¹⁹⁰. Concernant les subventions à l'exportation, contrairement au scénario classique dans le commerce des biens, la tâche de développer des lignes directrices pour les discipliner est beaucoup plus complexe. Bien que la tâche pour le mode 1 de fourniture soit relativement facile, elle est complexe dans les trois autres modes. Par exemple, dans le mode 2, peut-on considérer une subvention accordée par un gouvernement à une autorité local pour construire des hôtels pour attirer des touristes étrangers comme une subvention prohibée

¹⁸⁸ Benitah (2005).

¹⁸⁹ Pour plus de détails, regardez Benitah (2005).

¹⁹⁰ L'accord sur les subventions et les mesures compensatoires classe les subventions en trois grandes catégories : les subventions prohibées (red light), les subventions pouvant donner lieu à une action (amber light) et les subventions en donnant pas lieu à une action (green light).

(subvention à l'exportation) ? Dans le mode 4, est-il possible qu'un gouvernement accorde des subventions aux citoyens pour quitter le pays¹⁹¹ ? De plus, le rôle du territoire dans le commerce de services pose une complexité supplémentaire. Parce qu'une partie de la chaîne de production des services subventionnés a lieu dans un pays différent du pays qui accorde la subvention, ce qui veut dire que ce dernier profite partiellement de la subvention. Enfin, le problème bien connu du manque de statistiques dans le commerce des services, rend la tâche, bien évidemment, plus complexe particulièrement dans le cas où nous envisageons une situation de subvention qui donne lieu à une action (amber light).

La philosophie de l'AoA nous semble plus pratique et facile à appliquer dans le contexte du commerce de services. Elle comprends deux étapes : (1) énumérer les subventions dans le commerce de services, (2) les mettre dans des boîtes (trois boîtes) en imposant des règles spécifiques à chacune.

1- Boîte (1) : pas d'engagements de réduction.

Cette boîte comprends des subventions qui sont déterminées par rapport aux trois aspects différents de la politique publique : environnement, développement économique et développement social. Nous allons présenter quelques exemples pour des subventions candidates par rapport à chacun de ces aspects.

- Environnement : subventions aux services qui sont susceptibles d'endommager l'environnement afin qu'ils puissent acquérir des équipements anti-pollution (particulièrement le transport, le tourisme et l'énergie).
- Développement économique : subventions pour protéger les secteurs émergents de services dans les pays en développement.
- Développement social : subventions aux services (comme par exemple, la santé et l'éducation) dans les zones reculées (*remote areas*).

2- Boîte (2) : réductions sévères.

¹⁹¹ Gauthier et al (2000).

Les subventions classées dans cette boîte peuvent être définies comme celles qui encourage lourdement la dégradation des ressources naturelles en diminuant leur coût de production. Par exemple, les subventions aux services qui mettent en danger des espèces menacées.

3- Boîte (3) : (la boîte résiduelle) réductions légères.

Cette boîte contient la majorité des subventions au commerce de services (toutes subventions qui ne sont pas classifiées dans les deux boîtes précédentes). En effet, les subventions dans cette boîte risquent d'être manipulées, en introduisant un aspect environnemental, pour les exonérer de la réduction. Des critères strictes et clairs sont indispensables pour éviter cette manipulation¹⁹².

Enfin, nous proposons quelques éléments supplémentaires qui peuvent renforcer les disciplines en la matière. Les éléments sont les suivants :

- L'application de procédures strictes de notification aux subventions des pays membres ;
- L'orientation vers une position selon laquelle toutes les subventions octroyées devraient l'être sur la base du traitement national et de la nation la plus favorisée ;
- L'adoption d'une prescription obligeant à formuler les objectifs spécifiques de la subvention et l'introduction d'un critère de nécessité visant à déterminer si la méthode de sa mise en œuvre est celle qui entraîne le moindre effet de restriction des échanges¹⁹³.

Les mesures compensatoires

L'article XV : 1 de l'AGCS dispose que les négociations doivent porter sur le bien-fondé de procédures de compensation. La plus grande majorité des papiers au sein du WPGR et dans la littérature relèvent les problèmes que poserait le recours à des mesures compensatoires dans le cas des subventions liées aux services et défendent la position que l'utilisation de ces derniers ne serait pas appropriée dans le contexte des services.

¹⁹² Benitah (2003).

¹⁹³ WTO (2000), WPGR, S/WPGR/W/31.

L'application des mesures compensatoires comprends deux étapes : la détermination du dommage causé par la subvention et l'application des mesures compensatoires. Dans la première étape, nous envisageons plusieurs problèmes. Bien évidemment, le problème du manque de statistiques est le plus sérieux, auquel s'ajoute le problème de la définition de « services similaires » et « industries domestiques »¹⁹⁴. Dans la deuxième étape, nous trouvons que les mesures compensatoires ne sont pas clairement applicables pour les modes (2,3 et 4) de fourniture parce que la notion traditionnelle d'importation ne s'applique pas^{195,196}. De plus, le choix entre les mesures compensatoires, dans le cas où ils sont applicables, peut être considéré comme une complexité supplémentaire dans le contexte du commerce de services¹⁹⁷.

Deux arguments supplémentaires, tirés de l'expérience des ces dernières années dans le commerce des biens, peuvent s'ajouter pour renforcer une position contre l'application des mesures compensatoires. La peur qu'ils deviennent des mesures de sauvegarde déguisés puisque ils sont une substitution moins chère que les mesures de sauvegarde, et la peur qu'ils deviennent une arme utilisée par les pays développés contre les pays en développement^{198,199}.

2.2.4 Les marchés publics

Avant de présenter le travail de WPGR au sein de l'AGCS concernant le sujet, nous trouvons qu'il est utile de présenter, brièvement, les conclusions de la littérature sur les marchés publics. Evenett et Hoekman trouvent qu'il y a rien de spécifique dans les marchés publics de services, et que des disciplines multilatérales sur le sujet doivent couvrir, simultanément, les biens et les services. Ils ajoutent que la question la plus importante pour les entreprises étrangères est l'accès aux marchés. Les politiques discriminatoires ne jouent qu'un rôle secondaire. Autrement dit, si le marché d'un pays membre devient plus libre, la capacité des entreprises

¹⁹⁴ Abougattas (2002).

¹⁹⁵ Il faut noter que même dans le mode 1, nous trouvons quelques situations où les mesures compensatoires ne sont pas applicables (par exemple, le commerce électronique).

¹⁹⁶ Gauthier et al (2000).

¹⁹⁷ WTO (1996), WPGR, S/WPGR/W/10.

¹⁹⁸ Dans le commerce des biens, les mesures compensatoires sont utilisées, dans la majorité des cas, par les Etats-Unis et l'Union Européenne.

¹⁹⁹ Benitah (2005).

étrangères d'accès aux marchés publics augmente, indépendamment des politiques discriminatoires mises en place. C'est la raison pour laquelle ils concluent que les négociations au sein de l'AGCS doivent se concentrer sur l'ouverture des marchés, particulièrement en ce qui concerne le mode 3 de fourniture²⁰⁰. Des règles sur la transparence dans les marchés publics sont nécessaires pour éviter ou réduire la corruption et le *rent-seeking*²⁰¹.

L'OCDE a estimé la taille de l'ensemble des marchés publics à 5550,6 milliards de dollars en 1998, soit en gros l'équivalent de 82,3% des exportations mondiales. Les services représentent 60% selon les estimations. Si nous excluons les dépenses imputables à la défense nationale et de la rémunération des salariés, la valeur baisse à 2083 milliards de dollars selon l'estimation de l'OCDE, ce qui équivaut à 7,1% du PIB mondial ou à 30,1% des exportations mondiales. Les pays non membres de l'OCDE n'en représentent que 13,9%, soit 287,7 milliards de dollars.

L'amélioration des conditions de concurrence dans les marchés publics est essentielle pour permettre aux autorités publiques d'acheter des services au coût le plus bas, assurer une bonne utilisation des deniers publics, améliorer la qualité des services publics et permettre une meilleure affectation des ressources. Les mesures protectionnistes créent des distorsions qui limitent les choix, augmentent les prix et nuisent à l'efficacité de l'économie²⁰².

Les pays membres de l'OMC, pendant le cycle de l'Uruguay, se sont mis d'accord sur l'importance des marchés publics des services et sur la nécessité d'avoir de la discipline pour les régler. L'article XIII : 2 de l'AGCS stipule que « des négociations multilatérales sur les marchés publics de services relevant de présent accord auront lieu dans un délai de deux ans à compter de la date d'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC ».

L'article XIII : 1 de l'AGCS stipule que les disciplines énoncées à l'article II (NPF), à l'article XVII (TN) et à l'article XVI (Accès aux marchés) ne s'appliqueront pas aux lois, réglementations ou prescriptions régissant les marchés publics. Les marchés publics ainsi exemptés comprennent « les services achetés pour les besoins des pouvoirs publics et non pas pour être revendus dans le commerce ou pour servir à la fourniture de services destinés à la vente dans le commerce ».

²⁰⁰ Evenett and Hoekman (2000).

²⁰¹ Sauvé (2002).

²⁰² WTO (2002), WPGR, S/WPGR/W/39.

Le travail du WPGR sur les marchés publics

Suite à la demande du WPGR, le secrétariat a préparé une note sur les marchés publics pour construire le débat sur le sujet²⁰³. Les points les plus importants dans cette note peuvent se résumer en plusieurs questions. Tout d'abord, la question principale et la plus importante pour construire ce débat. Le fait d'élaborer des disciplines multilatérales applicables aux marchés publics dans le cadre de l'AGCS est-il désirable ? Et si la réponse est positive, quel niveau de disciplines est acceptable pour tous les membres ? Comment sera la relation entre ces nouvelles disciplines et l'accord plurilatéral sur les marchés publics des biens ? Et enfin, comment les trois principes fondamentaux du commerce international (NPF, TN et accès au marché) vont être appliqués²⁰⁴ ?

Trois autres notes ont été préparées par le secrétariat suite à la demande du WPGR. L'objectif est d'obtenir des renseignements des pays membres en rapport avec les négociations sur les marchés publics des services. Dans les deux premières notes, il a proposé les sujets qui sont les plus importants pour construire le débat. Les sujets sont : (1) les régimes existants de passation des marchés publics (par exemple, les lois et les réglementations en vigueur et les procédures de passation des marchés) ; (2) la Passation de marchés publics dans les accords régionaux et autres accords plurilatéraux ; (3) L'importance économique des marchés de services et (4) les obstacles rencontrés dans la mise en place de disciplines multilatérales relatives aux marchés de services²⁰⁵. La troisième note en suivant la structure des deux premières notes, elle a eu la forme d'un questionnaire²⁰⁶. Tous les pays membres étaient invités à y répondre. En effet, seulement 22 pays membres ont répondu à ce questionnaire. Suite à ces réponses, le secrétariat a préparé une synthèse des réponses pour les rendre plus facile à lire²⁰⁷.

²⁰³ WTO (1995), WPGR, S/WPGR/W/3.

²⁰⁴ Il faut noter qu'en fonction de l'interprétation du mandat de l'article XIII : 1, les pays membres se sont divisés en trois positions par rapport à cette question : (1) ceux qui trouvent que le mandat comprends des négociations sur l'accès au marché et le traitement national ; (2) ceux qui trouvent que l'article XIII a clairement cité que ces dernières sont exclues et (3) ceux qui gardent une position modérée. Ils trouvent que les marchés publics représentent une grande opportunité et que des négociations sur l'accès au marché et le traitement national peuvent être désirables dans l'avenir. WTO (2003), WPGR, S/WPGR/11.

²⁰⁵ WTO (1996), WPGR, S/WPGR/W/7. WTO (1996), WPGR, S/WPGR/W/7/add.1.

²⁰⁶ WTO (1996), WPGR, S/WPGR/W/11.

²⁰⁷ WTO (1997), WPGR, S/WPGR/W/20.

En se basant sur les documents déjà cités et sur leur propre expérience dans les marchés publics, les communautés européennes (désormais CE), depuis 2002, ont présenté cinq communications pour proposer, enfin, un cadre éventuel des disciplines multilatérales sur les marchés publics. Nous allons présenter, en résumé, les points les plus importants dans ces cinq documents.

Depuis le début, l'objectif énoncé par les CE est de proposer un cadre normatif multilatéral qui offre aux membres la possibilité d'ouvrir leurs marchés publics avec le maximum de flexibilité pour moduler le niveau d'ouverture en fonction de leurs besoins de développement et des objectifs de leurs politiques nationales²⁰⁸. Pour ce faire, les CE ont commencé par suggérer quelques principes qui doivent être examinés :

- La transparence ;
- Les critères à utiliser pour l'évaluation des offres et l'attribution des marchés ;
- L'application du traitement de (NPF) ;
- Les obligations de notification et de présentation de statistiques; et
- Le traitement spécial et différencié des pays en développement²⁰⁹.

En plus, Les CE ont suggéré d'ajouter une quatrième colonne spécifique « marchés publics » aux listes d'engagements des pays membres. Dans cette colonne, pour chaque secteur et chaque mode de fourniture, les pays peuvent indiquer des restrictions spécifiques applicables aux marchés publics, à l'accès au marché et au traitement national²¹⁰. Ils ont suggéré, aussi, que le traitement de (NPF) devrait s'appliquer aux marchés publics (sans préjudice des obligations et des droits découlant de l'AMP²¹¹), en gardant, aux pays membres, la possibilité d'établir des listes d'exemptions de l'obligation NPF, au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord sur les marchés publics des services (et pour une seule fois)²¹².

²⁰⁸ WTO (2003), WPGR, S/WPGR/W/42.

²⁰⁹ WTO (2002), WPGR, S/WPGR/W/39.

²¹⁰ Il faut noter que tout avantage découlant d'engagements en matière de marchés publics pris au titre de l'AGCS serait subordonné aux engagements traditionnels en matière d'accès au marchés et de traitement national pris au titre de cet accord.

²¹¹ AMP : Accord des marchés publics des biens.

²¹² WTO (2003), WPGR, S/WPGR/W/42.

Le cadre, proposé par les CE, de l'accord sur les marchés publics des services comprend deux parties. La première partie, comme nous venons de le dire, est la quatrième colonne ajoutée aux listes d'engagements des pays membres. Ils l'ont appelée la colonne « marchés publics ». Un document a été consacré, par les CE, pour expliquer comment établir les listes sur les marchés publics²¹³. La deuxième partie est une annexe (l'annexe de l'AGCS sur les marchés publics). Dans laquelle, ils ont proposé des règles de procédure (par exemple, concernant la transparence, les délais de présentation des offres). Les deux dernières communications des CE²¹⁴, ont été consacrées pour aider à définir les règles de procédure appropriées à élaborer dans cette annexe. Nous allons présenter quelques points dans ce qui va suivre²¹⁵.

L'annexe proposée par les CE contient 17 titres. Les premiers 4 titres sont : objectifs, définitions, portée et exclusions et exemptions concernant l'Annexe. Le titre 5 est : traitement spécial et différencié des pays développés. En effet, les CE prévoit deux types de flexibilités pour les pays en développement : (1) la possibilité de se prévaloir d'un programme de préférences en matière de prix ou d'un système de compensation pendant une période transitoire et à certains conditions, (2) une période de mise en œuvre pour mettre son régime national en conformité avec les dispositions de l'Annexe. Le titre 6 est les principes généraux (NPF et TN). La proposition des CE sur ces deux principes est déjà citée plus haut. Les 10 titres (du titre 7 jusqu'au titre 17) qui restent sont des règles de procédure. Elles portent sur des sujets tels que l'évaluation des marchés, les spécifications techniques, les méthodes de passation des marchés, la qualification des fournisseurs, les délais pour la présentation des soumissions et la livraison, la documentation relative aux appels d'offres et l'adjudication des marchés.

Mais cette annexe et le cadre proposé par les CE vont-ils devenir le nouveau accord sur les marchés publics des services à la fin du cycle de Doha ? Comment vont être les répercussions de l'accord sur les pays, particulièrement les pays en développement ? Les CE attendent avec intérêt de discuter l'annexe proposée avec les autres pays membres.

²¹³ WTO (2004), WPGR, S/WPGR/W/48.

²¹⁴ WTO (2005), WPGR, S/WPGR/W/52. WTO (2006), WPGR, S/WPGR/W/54.

²¹⁵ Pour plus de détails, regardez l'annexe proposée par les CE dans le document S/WPGR/W/54.

2.3 Article V de l'AGCS: conformité, flexibilité et pays en développement

2.3.1 Introduction

Au 1^{er} novembre 2007, 385 accords commerciaux régionaux (ACR) avaient été notifiés à l'OMC. Sur les 197 d'entre eux qui sont actuellement en vigueur, 125 ont été notifiés au titre de l'article XXIV du GATT, 22 au titre de la Clause d'habilitation et 50 au titre de l'article V de l'AGCS. Le Comité avait achevé l'examen factuel de 67 accords au total, dont 46 concernaient le commerce des marchandises et 21 celui des services²¹⁶.

Les accords régionaux sur le commerce des services, pour lesquels la présentation factuelle a été complétée, montrent dans la grande majorité des cas des accords entre les pays développés ou entre ces derniers et les pays en développement qui ont un niveau plus élevé de revenu (*high et upper middle income countries*). Le nombre des accords régionaux, pour lesquels les pays en développement (*lower middle et lower income countries*) font parti, est très faible. De plus, par rapport aux accords pour lesquels une présentation factuelle a été distribuée, 2/5 de la totalité des accords sont entre les *high et lower middle income countries* (regardez tableau 1).

Comme nous pouvons le constater dans le tableau, il n'y a aucun *lower income country* dans les accords. Le seul et unique cas est celui de CARICOM avec un seul pays (Haïti). Six accords contiennent un *lower middle income country* (4 avec un examen factuel complété et 2 avec une présentation factuelle distribuée). Ces accords sont : Chili-El Salvador, Chine - Hong Kong, Chine, Chine - Macao, Chine, EU – Jordanie, Australie – Thaïlande, EU – Maroc.

²¹⁶ WTO (2007), WT/REG/W/51.

Tableau 1: ACR sur le commerce des services²¹⁷

<p>Les Accords sur le commerce des services pour lesquels l'examen factuel a été complété (21):</p> <p>ANZCERTA (Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement) (H et H) Canada - Chili (H et UM) CARICOM (Caribbean Community) (H, UM, LM et L) Chili - Costa Rica (UM et UM) Chili - El Salvador (UM et LM) Chili - Mexique (UM et UM) Chili - Corée (UM et H) Chine - Hong Kong, Chine (H et LM) Chine - Macao, Chine (H et LM) EC (Treaty of Rome) (European Commission) EC Enlargement EFTA (The European Free Trade Association) (entre H countries) EFTA-Singapore (H et H) European Economic Area Japon - Singapour (H et H) NAFTA (North American Free Trade Agreement) (H et UM) Nouvelle-Zélande - Singapour (H et H) Singapour - Australie (H et H) Etats-Unis - Chili (H et UM) Etats-Unis - Jordanie (H et LM) Etats-Unis - Singapour (H et H)</p>
<p>Les accords sur le commerce des services pour lesquels la présentation factuelle a été distribuée (5):</p> <p>Australie - Thaïlande (H et LM) EC - Chili (H et UM) EFTA-Chili (H et UM) EU -Pacific SEP (Strategic Economic Partnership) (H et UM) EU - Maroc (H et LM)</p>

²¹⁷ H: High income countries; UM: Upper Middle income countries; LM: Lower Middle income countries and L: Lower income countries. La classification est basée sur celle de la banque mondiale (2007).

2.3.2 Les accords d'intégration économique qui contiennent un pays en développement

*Australie – Thaïlande*²¹⁸ (FTA²¹⁹)

L'Accord de libre-échange entre la Thaïlande et l'Australie a été signé par le gouvernement thaïlandais et le gouvernement australien le 5 juillet 2004; il est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2005. L'accord suit l'approche de la « liste positive ».

Aucune période de mise en œuvre globale n'est explicitement prévue dans l'Accord. Les engagements contractés dans le secteur des services s'appliquent à compter de l'entrée en vigueur de l'Accord. Les Parties conviennent d'engager des négociations sur le commerce des services trois ans après l'entrée en vigueur de l'Accord, soit le 1^{er} janvier 2008. Aux termes de l'article 812, les Parties entreprennent des négociations dans les trois ans suivant la date d'entrée en vigueur de l'Accord dans le but d'améliorer les engagements généraux; ce faisant, les Parties doivent tenir compte des dispositions de l'article V:1 et 3 de l'AGCS.

Thaïlande

La Thaïlande contracte des engagements dans huit des onze grands secteurs identifiés par l'OMC. Les trois secteurs exclus sont les services concernant l'environnement, les services financiers et les services de santé et services sociaux.

Dans ses engagements horizontaux, la Thaïlande a relevé le plafond de la participation étrangère au capital, initialement établi à 49 pour cent, afin d'autoriser la participation australienne à concurrence de 60 pour cent. La Thaïlande a supprimé la prescription selon laquelle plus de la moitié des actionnaires d'une société devaient être des ressortissants thaïlandais, même si certaines prescriptions concernant la nationalité s'appliquent aux services fournis aux entreprises, aux services de distribution, aux services d'éducation, aux services relatifs au tourisme et aux services récréatifs, culturels et sportifs. Par rapport au mode 4, Il existe 39 professions réservées que les ressortissants australiens ne sont pas autorisés à exercer. Pourtant, la Thaïlande a pris des engagements plus libéraux dans cet accord qu'au sein de l'AGCS concernant les mouvements des personnes physiques.

²¹⁸ WTO (2007), WT/REG185/4.

²¹⁹ FTA: Free Trade Agreement.

Dans ses engagements sectoriels, la Thaïlande inclut uniquement les engagements dans le cadre desquels elle élargit l'ouverture des marchés prévue par l'AGCS. Ces secteurs sont : les services aux entreprises, les services de congrès et d'expositions internationales, un certain nombre de sous-secteurs de services de communication, certains services de construction spécifiques, les services d'éducation, certains services de transport maritime et un certain nombre de sous-secteurs des services relatifs au tourisme et aux voyages et des services récréatifs, culturels et sportifs.

Australie

Les onze secteurs identifiés par l'OMC figurent tous dans la liste de l'Australie, mais ne font pas toujours l'objet d'engagements additionnels par rapport aux engagements contractés dans le cadre de l'AGCS.

L'Australie exige que les activités d'investissement thaïlandaises représentant un "intérêt étranger" d'un type et d'une taille donnés soient soumises à une autorisation préalable des pouvoirs publics; cette prescription s'applique aussi aux investissements directs réalisés par les gouvernements étrangers, indépendamment de leur taille. Concernant l'accès des personnes physiques à ces marchés, l'Australie a pris des engagements plus libéraux que ces engagements au sein de l'AGCS.

Dans ces engagements sectoriels, l'Australie a pris des engagements plus libéraux dans plusieurs secteurs. Ces secteurs sont : certains sous-secteurs des services aux entreprises, les services de télécommunication, les services d'éducation, certains sous-secteurs les services d'environnement, les services bancaires et les autres services financiers et les services de transport maritime et aérien.

EU-Jordanie²²⁰

L'Accord entre les États-Unis d'Amérique (États-Unis) et le Royaume hachémite de Jordanie (Jordanie) sur l'établissement d'une zone de libre-échange (Accord de libre-échange)

²²⁰ WTO (2004), WT/REG134/4.

a été signé le 24 octobre 2000 et est entré en vigueur le 17 décembre 2000. L'Accord porte sur un très grand nombre de secteurs de services et prévoit l'absence ou l'élimination, pour l'essentiel, de toute discrimination. La méthode adoptée est celle de la liste positive.

Jordanie

La Jordanie contracte des engagements dans les 11 grands secteurs identifiés par l'OMC. Dans sa liste d'engagements spécifiques annexée à l'Accord du libre-échange, la Jordanie a pris des engagements dans des sous-secteurs qui ne figurent pas dans sa liste d'engagements au sein de l'AGCS. Ces sous-secteurs sont : les services vétérinaires, les services annexes à la pêche, les services annexes à la distribution d'énergie, les services de placement et de fourniture de personnel, les services de radio et de télévision; les services de diffusion radiophonique et télévisuelle; les services d'enlèvement des ordures; services de transports par les voies navigables intérieures et services de transports ferroviaires. Les engagements sous certains secteurs peuvent être limités à des activités spécifiques²²¹.

Etats-Unis

Les Etats-Unis contractent des engagements dans les 11 grands secteurs identifiés par l'OMC. Les engagements contractés, équivalant à ceux pris au titre de l'AGCS, excluent les secteurs ci-après: services médicaux et dentaires; services vétérinaires; services des accoucheuses, infirmières et physiothérapeutes et du personnel paramédical; services annexes aux industries manufacturières; services d'impression et de publication; services postaux; services d'enseignement primaire; services d'enseignement secondaire; services sociaux; services sportifs; services de transports maritimes; services de transports par les voies navigables intérieures; services de transport spatial; services de transports aériens des passagers; services de transports aériens des marchandises; et services de transports par conduites. Comme c'est le cas pour la Jordanie, les engagements pris par les États-Unis dans certains secteurs de services peuvent être limités à des activités spécifiques²²².

²²¹ WTO (2004), WT/REG134/5.

²²² *Ibid.*

EU-Maroc

L'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Maroc a été signé par le gouvernement des États-Unis et le gouvernement marocain le 15 juin 2004; il est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2006. L'Accord applique la méthode de la "liste négative"; c'est dire que tous les secteurs ou sous-secteurs sont censés être ouverts à la concurrence des ressortissants de l'autre Partie, quant à l'accès aux marchés aussi bien qu'au traitement national, sauf mention contraire dans les Annexes I et II qui contiennent une liste de mesures non conformes ou autres réserves²²³.

Etats-Unis

En générale, l'accord du libre-échange couvre tous les secteurs des services identifiés par l'OMC. Les Etats-Unis ont fait figurer certaines mesures non conformes dans plusieurs secteurs. Ces secteurs sont : l'énergie atomique, les services aux entreprises, le transport aérien, les services de mine, les services de communications, les services sociaux et l'application de la loi et les services maritimes. Ils ont en outre formulé une réserve générale concernant toute mesure non conforme existant au niveau d'un État ou d'une région, qui pourrait être incompatible avec les obligations pertinentes ou les chapitres 10 ou 11. Ces mesures non conformes ne sont pas énumérées expressément, mais elles sont consolidées et ne peuvent être rendues plus restrictives, sauf mention contraire dans l'Accord. Leurs engagements dans cet accord sont plus libéraux que ceux au sein de l'AGCS²²⁴.

Maroc

Maroc a fait figurer certaines limitations dans un grand nombre de secteurs. Celles-ci incluent : la distribution de la nourriture, les minerais, les services professionnels et plusieurs services de transportation. Le Maroc s'est également réservé le droit d'imposer toutes mesures incompatibles avec l'accès aux marchés dans les services liés à l'application de la loi et dans les services sociaux. De plus, le Maroc a prévu un certain nombre de restrictions au traitement national dans des domaines tels que l'enseignement privé, les services sociaux, les soins de santé, la diffusion d'émissions radiophoniques et télévisuelles. Pendant les deux premières années suivant l'entrée en vigueur de l'Accord, le Maroc s'est réservé le droit d'adopter ou de

²²³ WTO (2007), WT/REG208/3.

²²⁴ WTO (2007), WT/REG208/3/Rev.1.

maintenir toute mesure concernant la fourniture transfrontières d'un service par un fournisseur des États-Unis qui ne soit pas en contradiction avec ses obligations au titre de l'article XVI de l'AGCS, et ce dans neuf activités de services spécifiées; à la fin de la période de deux ans, toutes ces mesures seront éliminées ou, si l'une ou l'autre des Parties le demande et qu'il y a eu accord à ce sujet, incluses dans les listes d'engagements. Le Maroc a pris des engagements plus libéraux que ces engagements au sein de l'AGCS²²⁵.

Chili - El Salvador

L'accord du libre-échange entre la Chili et El Salvador a été signé par les gouvernements des deux pays le 30 Novembre 2000; il est entré en vigueur le 1^{er} Juin 2002. L'accord applique la méthode de la liste négative. Il a un champ d'application sectoriel qui englobe toutes les activités de services. Il couvre tous les modes de fourniture et prévoit l'absence ou l'élimination de pratiquement toutes les mesures discriminatoires existantes et l'interdiction d'en adopter de nouvelles ou de plus discriminatoires²²⁶.

Les négociations ont été conduites sur la base de la liste négative. *A priori*, aucun secteur n'en était exclu. Pourtant, il a été décidé par les deux parties que les services financiers soient exclus des négociations, mais qu'il peuvent être inclus plus tard.

Hong Kong, Chine –Chine

L'accord est un CEPA (Accord de rapprochement économique). Il contient plusieurs phases de négociations avec l'objectif de réaliser la libéralisation progressive du commerce des services par la réduction ou l'élimination de l'essentiel des mesures discriminatoires entre les deux parties²²⁷. La première phase de l'accord a été signée le 29 Juin 2003 et entrée en vigueur le 1^{er} Janvier 2004. Le supplément à l'accord a été signé le 27 Octobre 2004 et entré en vigueur le 1^{er} Janvier 2005. Le supplément II a été signé le 18 Octobre 2005 et entré en vigueur le 1^{er} janvier 2006. Le supplément III a été signé le 27 Juin 2006 et entré en vigueur le 1^{er} Janvier 2007. Et le supplément IV a été signé le 29 Juin 2007 et entré en vigueur le 1^{er}

²²⁵ *ibid.*

²²⁶ WTO (2005), WT/REG165/5.

²²⁷ WTO (2005), WT/REG162/5.

Janvier 2008²²⁸. L'accord applique la méthode de la liste positive. La caractéristique unique de cet accord est qu'il est un accord du libre-échange à l'intérieur d'un pays par deux membres séparés à l'OMC. Les secteurs inclus dans l'accord sont 31. Ils couvrent tous les secteurs des services des deux parties. *A priori*, aucun secteur ou mode de fourniture n'est exclu de l'accord²²⁹.

Macao, Chine – Chine

L'accord est un CEPA (Accord de rapprochement économique). Il contient plusieurs phases de négociations avec l'objectif de réaliser la libéralisation progressive du commerce des services par la réduction ou l'élimination de l'essentiel des mesures discriminatoires entre les deux parties²³⁰. La première phase de l'accord a été signée le 17 Octobre 2003 et entrée en vigueur le 1^{er} Janvier 2004. Le supplément à l'accord a été signé le 21 Octobre 2004 et entré en vigueur le 1^{er} Janvier 2005. Le supplément II a été signé le 21 Octobre 2005 et entré en vigueur le 1^{er} janvier 2006. Le supplément III a été signé le 26 Juin 2006 et entré en vigueur le 1^{er} Janvier 2007. Et le supplément IV a été signé le 2 Juillet 2007 et entré en vigueur le 1^{er} Janvier 2008²³¹. L'accord applique la méthode de la liste positive. Les secteurs inclus dans l'accord sont 26. Ils couvrent tous les secteurs des services des deux parties. *A priori*, aucun secteur ou mode de fourniture n'est exclu de l'accord²³².

2.3.3 Informations additionnelles sur la conformité à l'AGCS

Une information importante peut être trouvée dans la réponse du délégué de la Chine à la question: Il semble qu'un certain nombre de services ne relèvent pas de l'accord (télécommunications de base, services postaux, services environnementaux, services de santé, services d'éducation et différents services aux entreprises). Quel est le volume des échanges concerné par l'exclusion de ces services? La réponse du délégué était : Les engagements pris dans le cadre du CEPA allant au-delà de ceux qui découlent de l'AGCS, ils doivent être interprétés à la lumière de ces deux accords²³³. Le même argument peut être trouvé dans le cas

²²⁸ WTO (2007), WT/REG162/N/1/Add.1, WTO (2006), WT/REG162/1/Add.3.

²²⁹ WTO (2005), WT/REG162/5.

²³⁰ WTO (2005), WT/REG163/5.

²³¹ WTO (2007), WT/REG163/N/1/Add.1, WTO (2006), WT/REG163/1/Add.3.

²³² WTO (2005), WT/REG163/5.

²³³ WTO (2005), WT/REG162/5.

de l'accord entre les Etats-Unis et la Jordanie, ou les engagements des EU dans les deux accords (FTA et AGCS) sont les mêmes. Mais ils considèrent qu'ils satisfont les conditions de l'Article V de l'AGCS en n'excluant, *a priori*, aucun secteur de service et mode de fourniture de l'accord.

Une deuxième information importante peut être trouvée dans le cas de l'accord du libre-échange entre la Thaïlande et l'Australie. Les délégués trouvent qu'il y a des limitations importantes qu'elles semblent s'appliquer aux engagements pris par la Thaïlande (par exemple, l'exigence des montants minimaux de capital versé). Et ils trouvent aussi que la couverture sectorielle est très limitée. Ils demandent au délégué de la Thaïlande d'expliquer en quoi, à la lumière de ces limitations, cet accord « satisfait les exigences de l'Article V de l'AGCS ». Le délégué de la Thaïlande répond que les engagements pris par la Thaïlande au titre de FTA conclu avec l'Australie sont un premier ensemble d'engagements. *A priori*, aucun secteur de services n'est exclu de l'accord. La libéralisation sera poursuivie progressivement par le biais d'autres cycles de négociations. De plus, il rajoute qu'il est important de noter que le paragraphe 3 de l'article V de l'AGCS ménage aux pays en développement une certaine flexibilité dans la suppression des limitations discriminatoires au commerce des services²³⁴.

2.3.4 Article V de l'AGCS (Intégration économique)

1- Le présent accord n'empêchera aucun des Membres d'être partie ou de participer à un accord libéralisant le commerce des services entre deux parties audit accord ou plus, à condition que cet accord:

- a) couvre un nombre substantiel de secteurs²³⁵, et
- b) prévoit l'absence ou l'élimination pour l'essentiel de toute discrimination, au sens de l'article XVII, entre deux parties ou plus, dans les secteurs visés à l'alinéa a), par:
 - i) l'élimination des mesures discriminatoires existantes, et/ou

²³⁴ WTO (2007), WT/REG185/5.

²³⁵ Cette condition s'entend du point de vue du nombre de secteurs, du volume des échanges affectés et des modes de fourniture. Pour y satisfaire, les accords ne devraient pas prévoir l'exclusion *a priori* d'un mode de fourniture quel qu'il soit.

- ii) l'interdiction de nouvelles mesures discriminatoires ou de mesures plus discriminatoires,

soit à l'entrée en vigueur dudit accord, soit sur la base d'un calendrier raisonnable, sauf pour les mesures autorisées au titre des articles XI, XII, XIV et XIVbis.

2. Pour évaluer s'il est satisfait aux conditions énoncées au paragraphe 1 b), il pourra être tenu compte du rapport entre l'accord et un processus plus large d'intégration économique ou de libéralisation des échanges entre les pays concernés.

3. a) Dans les cas où des pays en développement sont parties à un accord du type visé au paragraphe 1, une certaine flexibilité leur sera ménagée pour ce qui est des conditions énoncées au dit paragraphe, en particulier en ce qui concerne l'alinéa b) du dit paragraphe, en fonction de leur niveau de développement tant global que par secteur et sous-secteur.

b) Nonobstant les dispositions du paragraphe 6, dans le cas d'un accord du type visé au paragraphe 1 auquel ne participent que des pays en développement, un traitement plus favorable pourra être accordé aux personnes morales détenues ou contrôlées par des personnes physiques des parties audit accord²³⁶.

2.3.5 Commentaires sur l'Article V de l'AGCS

Au titre du paragraphe (1) de l'Article V, l'accord détermine les paramètres à examiner pour tester la conformité d'un accord d'intégration économique avec l'Article V. Les délégués des pays Membres de l'OMC, dans leurs communications sur les questions concernant l'Article V, notent que ces paramètres sont ambigus et qu'ils ne déterminent pas la portée que doit avoir la libéralisation pour qu'un accord d'intégration économique satisfasse au critère de l'Article V. De plus, les délégués se demandent si ces paramètres sont limités à ceux qui étaient énumérés dans la note de bas de page ou s'il y avait d'autres aspects à prendre

²³⁶ L'AGCS legal text.

en considération²³⁷. D'autres Membres ont fait valoir que les exclusions *a priori* des secteurs couverts et du volume des échanges affectés pouvaient être autorisées, étant donné que la note de bas de page relative à l'article V:1 a) précisait qu'aucun mode de fourniture ne pouvait être exclu *a priori* mais que cette obligation ne s'étendait pas aux secteurs ni aux volumes des échanges.²³⁸

Parmi les six cas que nous avons présenté précédemment, l'accord entre l'Australie et la Thaïlande était le cas le plus redoutable par rapport à la conformité avec l'Article V : 1 (a). La Thaïlande a exclu 3 secteurs principaux de l'accord (les services d'environnement, les services financiers et les services médicaux et sociaux), et a pris des engagements dans un nombre limité de sous-secteurs. Comme nous venons de noter plus haut, le délégué de Thaïlande a répondu à la question de comment pouvoir expliquer que cette couverture limitée satisfaisait les exigences de l'Article V de l'AGCS, qu'il n'y a, *a priori*, aucune exclusion des secteurs de services dans cet accord. De cette manière, tous les secteurs de services sont inclus et sujet aux négociations pour une libéralisation progressive dans les phases suivantes.

Au titre de sous paragraphe : 1(b), La question principale concerne le sens de l'expression "pour l'essentiel de toute discrimination", s'agissant du point jusqu'auquel les mesures discriminatoires devraient être autorisées dans le cadre d'un accord d'intégration économique sans qu'il enfreigne la disposition de l'article V:1 (b). Quels types de mesures discriminatoires devraient être considérés comme des exceptions légitimes. Les accords d'intégration économique existants satisfont-ils tous au critère de l'article V:1 b) qui exige l'élimination de toutes les formes de discrimination dans la réglementation des services professionnels, des services de transport aérien et des services financiers. Autre question S'agissant de la définition de l'expression "calendrier raisonnable". Certains Membres considèrent la limite de 10 ans comme appropriée²³⁹ ; d'autres Membres considèrent que ce délai était trop long²⁴⁰. Ils estiment qu'une période de cinq ans serait plus appropriée²⁴¹. D'autres Membres estiment que l'expression "calendrier raisonnable" devait être appliquée aux accords cas par cas, au lieu d'être définie formellement²⁴².

²³⁷ WTO (2000), WT/REG/W/37.

²³⁸ WTO (1999), WT/REG/W/35.

²³⁹ WTO (1999), WT/REG/M/22.

²⁴⁰ WTO (1998), WT/REG50-52/M/2.

²⁴¹ WTO (1999), WT/REG/M/22.

²⁴² WTO (1998), WT/REG50-52/M/2.

Dans le cas de l'accord du libre-échange entre la Thaïlande et l'Australie, un délégué clame des limitations importantes par rapport aux engagements pris par la Thaïlande, par exemple :

- la plupart limitent la participation australienne au capital à un pourcentage minoritaire;
- un grand nombre exigent des montants minimaux de capital versé;
- un grand nombre prévoient des prescriptions concernant la taille;
- pour 12 des sous-secteurs faisant l'objet d'engagements, la Thaïlande signale que seulement un sous-ensemble des activités du sous-secteur fait l'objet de l'engagement; et
- la possibilité d'acheter des biens immobiliers en ce qui concerne les investisseurs australiens est limitée.

Le délégué demande d'expliquer en quoi, à la lumière de ces limitations, cet accord « prévoit l'absence ou l'élimination pour l'essentiel de toute discrimination ». Le délégué de la Thaïlande répond que L'engagement pris par la Thaïlande au titre de l'accord conclu avec l'Australie est un premier ensemble d'engagements. La libéralisation sera poursuivie progressivement par le biais d'autres cycles de négociations. Il importe également de noter que le paragraphe 3 de l'article V de l'AGCS ménage aux pays en développement une certaine flexibilité dans la suppression des limitations discriminatoires au commerce des services²⁴³. (La question de la flexibilité sera analysée plus tard dans le papier).

Le paragraphe 2 dispose que, pour évaluer la conformité d'un accord avec l'article V:1 b), il pourra être tenu également compte du rapport entre l'accord et "un processus plus large d'intégration économique ou de libéralisation des échanges" entre les parties à l'accord. Il a été dit que l'on pouvait entendre par « un processus plus large d'intégration économique », un processus comportant l'élimination des obstacles non seulement au commerce des services, mais encore au commerce des marchandises, argument étayé par

²⁴³ WTO (2007), WT/REG185/5.

l'historique de la rédaction de ce paragraphe. Selon une interprétation, l'existence de ce processus pourrait abaisser les seuils au-delà desquels le maintien de mesures discriminatoires entre les parties à un accord d'intégration économique est autorisé.²⁴⁴

En vertu de l'alinéa V:3 (a), une certaine "flexibilité" est ménagée aux parties à un accord d'intégration économique qui comprennent des pays en développement Membres, pour ce qui est du respect des conditions énoncées au paragraphe 1 (en particulier à l'alinéa b)). Cette flexibilité doit être ménagée "en fonction de leur niveau de développement tant global que par secteur et sous-secteur". Le problème principal qui se pose ici est de savoir si la marge de flexibilité ménagée aux pays en développement doit être définie et, dans l'affirmative, comment la définir. Dans le cas d'un accord d'intégration économique auquel des pays développés et des pays en développement Membres seraient parties, l'article V:3) a) étendrait-il une "flexibilité" aux régimes en matière de services des pays autres que les pays en développement "en fonction de leur niveau de développement"? Ce dernier argument a une grande importance. Il montre l'importance de prendre en considération le niveau du développement de tous les pays concernés dans l'accord pour déterminer le niveau de « flexibilité »²⁴⁵.

2.3.6 Le cas de la Thaïlande

A partir des six cas d'accord du libre-échange déjà examinés précédemment, l'accord entre la Thaïlande et l'Australie sur le commerce des services est le seul cas qui contient un *Lower middle income country* qui n'a pas pris des engagements de libéralisation importants sur le commerce des services. La Thaïlande est le seul pays qui s'est référé au paragraphe : 3 (a) de l'Article V (sur la flexibilité accordé aux pays en développement) comme un argument pour répondre aux questions des autres délégués des pays Membres à l'OMC par rapport à ses engagements restrictifs. Ce cas unique peut nous être utile pour avoir plus d'informations par rapport au niveau de flexibilité acceptable par les Membres de l'OMC au titre de l'Article V : 3 (a), puisque cet Article n'est pas clair en ce qui concerne la portée de cette flexibilité.

²⁴⁴WTO (1999), WT/REG/W/34.

²⁴⁵WTO (2000), WT/REG/W/37.

Le premier élément que nous testons est le niveau du développement. L'Article V : 3 (a) accorde une flexibilité aux pays en développement concernant les conditions inscrites dans le paragraphe : 1 de l'Article V « en fonction de niveau de développement des pays concernés tant global que par secteur et sous-secteur ». Le fait de mentionner explicitement la phrase « le niveau de développement des pays concernés », indique qu'il faut simultanément prendre en considération le niveau de développement des pays en développement et des pays développés. Le tableau (3), dans les deux premières colonnes, présente le niveau de développement (PIB et PIB *per capita*) de la Thaïlande, de l'Australie, de l'Union Européenne et de tous les pays d'ACP²⁴⁶ qui ont signé un IEPA (*Interim Economic Partnership Agreement*) avec l'Union Européenne. La différence concernant le niveau de développement entre la Thaïlande et l'Australie n'est pas très importante. En effet, la taille de l'économie australienne n'est que 3,7 fois plus grande que celle de la Thaïlande par rapport au PIB, et 4,8 fois plus grande par rapport au PIB *per capita*. Cette comparaison peut être utile pour nous donner plus d'informations par rapport au niveau de flexibilité que les pays d'ACP peuvent avoir dans leurs négociations avec l'Union Européenne pour conclure des accords de partenariat économique en conformité avec l'Article V de l'AGCS. Le tableau (3) montre que la différence entre l'Union Européenne et les pays d'ACP par rapport à leur PIB et leur PIB *per capita* est considérablement plus importante que celle entre l'Australie et la Thaïlande. Cela veut dire que le niveau de flexibilité pour satisfaire les conditions de l'Article V pour les pays d'ACP doit être considérablement plus importante que celui qui a été accordé à la Thaïlande au titre de son accord de libre-échange avec l'Australie. Mais comment pouvons-nous quantifier ce niveau plus important de flexibilité des pays d'ACP?

Comme nous venons de le dire précédemment, plusieurs délégués des pays Membres à l'OMC répondent à la demande d'expliquer comment leurs engagements restrictifs au sein d'un accord d'intégration économique satisfont aux conditions de l'Article V par l'idée qu'un accord est un AGCS-plus et que les engagements au sein de l'AGCS et de l'accord d'intégration économique doivent être lus en conjonction (délégués des EU et de la Chine). Les quatre dernières colonnes du tableau (3) présentent le niveau d'engagement de la Thaïlande et des pays d'ACP au sein de l'AGCS. Le premier indicateur est le *No. des engagements*. Le tableau (2) montre comment mesurer cet indicateur pour la Tanzanie. La Tanzanie a pris des engagements dans un seul sous-secteur (les Hôtels quatre étoiles et plus). Puisqu'il n'y a que 4 modes de fourniture au sein de l'AGCS, le *No. des engagements* de la

²⁴⁶ Les pays d'ACP sont les pays d'Afrique, des Caraïbes et de pacifique.

Tanzanie est de 4. La valeur maximale de cet indicateur est 620 (155 secteurs figurant dans la liste de classification GNS²⁴⁷ et 4 modes de fourniture). Pour le deuxième indicateur, il y a deux mesures : *compte de no restrictions* pour l'accès au marché et *compte de no restriction* pour le traitement national. Pour la Tanzanie, la valeur de ces deux indicateurs égale (2). Pour l'accès au marché et le traitement national, l'image est la même, et il y a deux engagements avec un no restrictions (None) pour le mode 1 et 2. Le dernier indicateur est la *couverture sectorielle*. Le nombre de secteurs dans la liste de classification est 11. La Tanzanie a pris des engagements dans un seul sous-secteur du secteur numéro 9 (services de tourisme). Donc, sa couverture sectorielle est seulement le secteur 9.

Tableau 2: Liste des engagements spécifiques, la Tanzanie, AGCS

Modes de fourniture: (1) fourniture transfrontalière; (2) consommation à l'étranger; (3) présence commerciale; (4) mouvement des personnes physiques.			
Secteur ou sous-secteur	Limitations à l'accès au marché	Limitations sur le traitement national	Commentaires additionnels
9. services de tourisme: -Hôtels quatre étoiles et plus.	1) None 2) None 3) Les acquisitions des entreprises domestiques et les fusions par les étrangers sont sujettes à l'approbation. L'acquisition de terre par des compagnies étrangères ou domestiques, estimées comme étrangères à cause de une possession d'actions par des étrangers sont sujettes à l'approbation. 4) Unbound, à l'exception des mesures concernant les directeurs supérieurs qui possèdent des habiletés non disponibles en Tanzanie.	1) None 2) None 3) Unbound 4) Unbound	

²⁴⁷ La liste de classification GNS des secteurs est la liste que les Membres de l'OMC utilise pour préparer leur liste d'engagements sur le commerce des services au sein de l'AGCS.

Tableau 3: le niveau de développement et d'engagements au sein de l'AGCS de certains pays sélectionnés

Région	Pays	PIB (Millions de US \$)	PIB (per capita)	AGCS No. Des engage ments	Compte de (no restriction) AM	Compte de (no restriction) TN	Couverture sectorielle
	UE	10,526,479	\$33,500				
	Australie	768,178	\$37,500				
La référence (ASIA)	Thaïlande	206,247	\$8,000	260	59 (22.7%)*	132 (50.8%)	All but 8
SADC	Botswana	10,328	\$2,890	80	27 (33.7%)	27 (33.7%)	1,2 and 9
	Lesotho	1,476	\$825	316	162 (51.3%)	165 (52.2%)	All but 8 and 10
	Mozambique	7,608	\$378	48	24 (50%)	48 (100%)	7
	Namibie	6,372	\$3,107	12	12 (100%)	12 (100%)	1 and 9
	Swaziland	2,648	\$2,352	36	21 (58.3%)	36 (100%)	1,8 and 9
EAC	Burundi	807	\$103	108	81 (75%)	81 (75%)	1,3,4,8 and 9
	Kenya	21,186	\$603	168	60 (35.7%)	93 (55.3%)	2,7,9,11 and 12
	Rwanda	2,494	\$270	44	41 (93.1%)	41 (93.1%)	1,5,6,9 and 10
	Tanzanie	12,784	\$324	4	2 (50%)	2 (50%)	9
	Uganda	9,322	\$312	24	8 (33.3%)	18 (75%)	2 and 9
ECOWAS	Côte d'ivoire	17,484	\$947	116	49 (42.2%)	79 (68.1%)	1,2,3,7,9 and 11
	Ghana	12,906	\$573	108	44 (40.7%)	71 (65.7%)	2,3,5,7,9 and 11
CEMAC	Cameroun	18,323	\$1,098	8	2 (25%)	4 (50%)	1 and 9
ESA	Comoros*	403	\$656				
	Congo	7,385	\$1,799	16	8 (50%)	9 (56.3%)	9 and 10
	Djibouti	757	\$939	40	15 (37.5%)	16 (40%)	2,9 and 10
	Eritrea**	1,085	\$239				
	Ethiopie*	13,315	\$183				
	Madagascar	5,499	\$288	8	2 (25%)	4 (50%)	1
	Zimbabwe	5,010	\$383	72	46 (63.9%)	55 (76.4%)	2,7 and 9
	Mauritius	6,448	\$5,146	92	35 (38%)	56 (60.9%)	2,7 and 9

	Seychelles*	750	\$8,721				
	Sudan*	37,565	\$1,015				
	Zambia	10,907	\$919	64	48 (75%)	48 (75%)	1,3,8 and 9
	Malawi	2,232	\$170	108	81 (75%)	81 (75%)	1,3,7,8 and 9
	Tanzanie	12,784	\$324	4	2 (50%)	2 (50%)	9
Pacifique	Papua New Guinea	5,654	\$943	96	46 (47.9%)	68 (70.8%)	1,2,3,7,9 and 11
	Fiji	2,822	\$3,308	4	2 (50%)	3 (75%)	9

* Les pays avec un statut d'observateur à l'OMC

** Les pays qui ne sont pas Membres à l'OMC

*** les pourcentages représentent : No restrictions/No. des engagements pour l'accès au marché (AM) et le traitement national (TN)

Source: World Development Indicators database (2007) et les listes d'engagements des tous les pays dans le tableau.

Informations sur le tableau:

Pour la couverture sectorielle, les pays listent leurs engagements en referant à la liste GNS de classification: (1) services aux entreprises, (2) services de communication, (3) services de construction et services connexes, (4) services de distribution, (5) services d'éducation, (6) services concernant l'environnement, (7) services financiers, (8) services de santé et services sociaux, (9) services de tourisme, (10) services de récréation, culture et sport, (11) services de transport et (12) autres services qui ne sont pas inclus ailleurs.

Le No. des engagements au sein de l'AGCS est le nombre de tous les engagements pris par un pays dans sa liste d'engagements. Le nombre maximale d'engagements si un pays prends des engagements dans tous les secteurs, les sous-secteurs et les 4 modes de fourniture est 620 (155 sous-secteurs et 4 modes de fourniture).

No restrictions : est le numéro des engagements libérales pris par un pays dans sa liste. Autrement dit, c'est le nombre de « none » dans la liste d'engagements, où « none » veut dire qu'il n'y a aucune condition sur la libéralisation d'un secteur spécifique et pour un mode spécifique de fourniture.

Comme nous l'avons noté précédemment, puisque la Thaïlande est le seul pays que nous pouvons utiliser comme référence pour tester la conformité avec l'Article V pour les pays en développement, et puisque le niveau d'engagement au sein de l'AGCS est nécessaire pour le faire, une simple comparaison entre les engagements de la Thaïlande et des pays d'ACP au sein de l'AGCS peut nous donner des informations utiles pour ces pays. Le tableau (3) montre que le *No. des engagements* de la Thaïlande est plus important que celui des autres pays (la seule exception est Lesotho). Une considérable différenciation peut également être observée entre les pays par rapport à cet indicateur. D'une part, les Fiji et la Tanzanie ont pris des engagements dans un seul sous-secteur, et Madagascar et le Cameroun en ont pris dans deux seulement. D'autres part, le Lesotho, le Kenya et la Côte d'Ivoire ont pris beaucoup plus d'engagements que les autres pays d'ACP au sein de l'AGCS.

L'image devient différente pour le deuxième et troisième indicateur (*compte de no restriction* pour AM et TN). Nous pouvons constater dans le tableau (3) que le deuxième indicateur pour l'accès au marché montre un niveau comparable entre la Thaïlande et les pays d'ACP en terme réel, mais un niveau considérablement plus important pour les pays d'ACP quand nous prenons en considération le pourcentage des no restriction par rapport au nombre total des engagements. Le troisième indicateur pour le traitement national montre un niveau plus important de no restriction pour la Thaïlande en terme réel, mais comme pour le deuxième indicateur, un niveau plus important pour les pays d'ACP quand nous prenons en considération le pourcentage des no restriction par rapport au nombre total des engagements. Ces observations nous mènent à dire que même si le niveau de *No. des engagements* est plus important pour la Thaïlande, le pourcentage de la libéralisation libérale (none) dans les engagements des pays d'ACP est beaucoup plus important que celle de la Thaïlande.

Pour le dernier indicateur (couverture sectorielle), le tableau (3) montre également une grande différence entre les pays. Certains pays ont pris des engagements dans un seul secteur : Mozambique, Tanzanie, Madagascar et Fiji. D'autres ont pris des engagements dans deux ou trois secteurs comme : la Namibie, le Uganda et le Zimbabwe. Le Lesotho est le seul pays qui a pris des engagements avec une couverture sectorielle substantielle. Ses engagements couvrent 9 secteurs. La Côte d'Ivoire, le Ghana, et Papua new Guinea ont pris des engagements dans 6 secteurs et le Malawi, le Rwanda, le Kenya et le Burundi dans 5.

2.3.7 Implications sur la conformité avec, et la flexibilité de l'Article V pour les pays d'ACP

- « Couverture sectorielle substantielle » : il n'y a pas de consensus entre les pays Membres de l'AGCS sur la manière de déterminer le niveau acceptable sous cette condition. D'un point de vue légal, mentionner explicitement dans la *footnote* « non a priori exclusion d'aucun mode de fourniture » sans étendre la même exigence aux nombres de secteurs ou au volume du commerce, peut être interprété comme une permission pour une certaine exclusion des secteurs. Le processus de négociations sur la conformité avec l'Article V de l'AGCS confirme cette interprétation. Deux cas intéressants peuvent être pris comme exemples. L'accord d'intégration économique entre la Thaïlande et l'Australie, où la Thaïlande ont exclu 3 secteurs de leurs listes d'engagements, et l'accord d'intégration économique entre le Chili et El Salvador, où les services financiers sont exclus de l'accord.
- Pour satisfaire les conditions de l'Article V : 1 (a,b), les engagements des pays au sein de l'AGCS sont pris en considération. Cet argument n'a pas été mentionné explicitement dans l'Article V, mais des pays comme les EU et la Chine le mentionnent dans le processus des négociations sur la conformité de ses accords d'intégration économique avec les conditions de l'Article V. De plus, il n'y a aucune obligation de contracter plus de libéralisation sous l'accord d'intégration économique si le niveau des engagements au sein de l'AGCS est en conformité avec l'Article V. Par exemple, les engagements des EU dans son accord d'intégration économique avec la Jordanie sont équivalents à ceux pris au sein de l'AGCS. Et comme nous l'avons noté plus haut, les EU considèrent qu'ils satisfont aux conditions de l'Article V avec a priori la non exclusion d'aucun secteur ni mode de fourniture dans l'accord. Ces arguments ont beaucoup d'importance pour certains pays d'ACP qui ont relativement pris un niveau élevé d'engagement au sein de l'AGCS (comme le Lesotho, le Kenya et la Côte d'Ivoire).
- L'Article V prévoit de la « flexibilité » pour les pays en développement dans leurs accords d'intégration économique pour satisfaire les exigences du paragraphe 1, mais il n'indique pas comment définir la marge de cette flexibilité. Le seul critère mentionné dans l'Article V est que cette flexibilité sera accordée « en fonction du niveau de développement des pays concernés, tant global que par secteur et sous-secteur ». Comme nous venons de le noter, le niveau du développement de tous

les pays dans l'accord d'intégration économique doit être pris en considération. De plus, les Membres n'ont pas utilisé cette flexibilité dans leurs négociations sur la conformité avec l'Article V. La seule exception est la Thaïlande, quand son délégué l'a fait en répondant à la question sur leurs engagements restrictifs au sein de l'accord d'intégration économique.

- Le niveau de développement est le seul critère légal pour définir la marge de la flexibilité. Et puisque la Thaïlande est le seul cas utile, nous l'utilisons comme point de repère. En effet, comme nous pouvons clairement le voir dans le tableau (3), le niveau du développement entre les pays d'ACP par rapport à leur PIB et PIB *per capita* est considérablement différent. Cela veut dire que la marge de flexibilité permise à ces pays est également différente. Les pays d'ACP avec un niveau bas doivent avoir une marge plus importante. Par exemple, le Burundi est un des pays qui ont le niveau le plus bas de PIB (807\$ millions) et PIB *per capita* (108\$). Si nous comparons ce niveau avec notre point de repère, nous trouvons que la différence est très importante. Le PIB de la Thaïlande est 255 fois plus grand que celui du Burundi, et le PIB *per capita* de la Thaïlande est 100 fois plus grand que celui du Burundi. Puisque la Thaïlande a exclu 3 secteurs de ses listes d'engagements au sein de son accord d'intégration économique, nous pouvons considérer qu'exclure 5 ou 6 secteurs des listes du Burundi dans son accord d'intégration économique comme une marge compatible. Dans ce cas, avec seulement 5 secteurs inclus dans ses listes d'engagements, le Burundi n'a plus besoin de prendre plus d'engagements pour satisfaire aux exigences de l'Article V.
- Puisque nous devons prendre le niveau de développement de tous les pays dans les accords d'intégration économique pour déterminer la marge de flexibilité, les pays d'ACP doivent avoir un niveau plus élevé de flexibilité dans ses accords avec l'UE que la Thaïlande. Cela n'est pas seulement dû au fait que leur niveau de développement est plus bas que celui de la Thaïlande, mais aussi parce que le niveau de développement de l'UE est considérablement plus important que celui de l'Australie en terme de PIB.
- Comme nous l'avons noté précédemment, même si le niveau du nombre des engagements de la Thaïlande est plus important que celui des pays d'ACP, le niveau de no restriction pour l'accès au marché est comparable entre les deux en terme réel, et considérablement plus élevé pour les pays d'ACP en terme de pourcentage pour l'accès au marché et le traitement national. Puisque nous devons prendre en compte

les engagements au sein de l'AGCS dans le processus de négociations sous l'Article V, ce niveau plus élevé de libéralisation sans conditions (no restriction) en terme de pourcentage pour les pays d'ACP devrait être pris en considération pour les favoriser à prendre moins d'engagements sous l'accord d'intégration économique.

Chapitre 3 :

LA LIBÉRALISATION FINANCIÈRE, LE DÉVELOPPEMENT FINANCIER ET LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

3.1 Le développement financier et la croissance économique

La relation entre le développement financier et la croissance économique a été étudiée, théoriquement et empiriquement, par de nombreux économistes. Malgré le fait qu'elle soit restée quasiment négligeable pour les économistes de la première moitié du 20^{ème} siècle, elle est au cœur de l'intérêt des économistes de la deuxième moitié de ce siècle et de ceux de nos jours²⁴⁸.

3.1.1 La finance et la croissance économique : approche théorique

Les coûts pour acquérir des informations et faire des transactions sont la raison principale de l'émergence des marchés et des institutions financiers. Les systèmes financiers ne deviennent plus nécessaires dans un monde où il n'y a ni coûts d'information ni coûts de transaction. En effet, dans le monde réel, ces coûts sont très élevés et la nécessité des systèmes financiers est évidente. Pourtant, la relation entre la finance et la croissance économique reste à examiner. Selon la théorie du développement économique, les chaînes par lesquelles la croissance se réalise sont : l'accumulation du capital et l'allocation des ressources.

Parmi les économistes qui ont défendu la première chaîne (accumulation du capital), figure Arthur Lewis, un des pionniers de la théorie du développement économique. Il a établi le fait que le problème central dans la théorie est de comprendre le processus de transformation d'une économie avec un taux d'épargne et d'investissement de 4 ou 5% au moins de son revenu national, à un taux entre 12 et 15%²⁴⁹. Bon nombre d'économistes partagent le point de vue de Lewis (dans l'histoire économique, nous les appelons «capitalistes fondamentalistes» *capital fundamentalist*). Ils trouvent que l'accumulation rapide du capital est le facteur principal d'un développement rapide de l'économie et des taux

²⁴⁸ Guerly and Shaw (1955) et Tobin (1965). Gertler (1988) pour une étude intéressante sur les idées principales des économistes du dernier siècle par rapport au rôle des systèmes financiers dans l'économie.

²⁴⁹ Arthur Lewis (1954). L'idée a été prise de l'article de Levine (1997).

plus élevés de croissance économique. Le deuxième groupe d'économistes qui défend la chaîne (de meilleure allocation des ressources), critique la grande importance que les *capital fundamentalists* donnent à l'accumulation du capital comme facteur principale, et ils montrent que l'allocation des ressources a, au moins, un effet équivalant sur la croissance économique. Ils considèrent qu'une meilleure allocation des ressources suscite une amélioration de la productivité et de l'efficacité des économies, ce qui se traduit par des taux plus élevés de croissance économique²⁵⁰.

Les systèmes financiers fournissent des services réels aux économies. Leurs rôles dans notre temps deviennent de plus en plus importants. Mais la question qui se pose est la suivante : ces services ont-ils un impact direct et positif sur la croissance économique ? Nous essayons de répondre à cette question dans cette partie. L'approche que nous adoptons pour étudier la relation entre la finance et la croissance économique est l'approche fonctionnelle²⁵¹. Cette approche est basée sur l'idée que les systèmes financiers fournissent cinq fonctions principales :

- Ils facilitent la gestion du risque ;
- Ils allouent les ressources ;
- Ils surveillent les directeurs et ils exercent du contrôle sur les entreprises ;
- Ils mobilisent les épargnes ;
- Ils facilitent les échanges des biens et services.

Notre objectif est d'expliquer comment les défaillances du marché (coûts de transactions et coûts d'informations) stimulent l'émergence des marchés et des intermédiaires financiers qui assurent ces cinq fonctions, et expliquer comment ils peuvent avoir un effet sur la croissance économique. Les chaînes examinées sont celles déjà mentionnées plus haut (l'accumulation du capital et l'allocation des ressources). Nous les examinerons au fur et à mesure pour toutes les fonctions. Notre analyse prévoit que les systèmes financiers qui sont meilleurs à fournir ces cinq fonctions stimulent des taux plus élevés de croissance économique (figure 1).

²⁵⁰ Voir Levine (1996) et Levine (1997).

²⁵¹ Regardez Merton et Bodie (1995) pour une étude intéressante et détaillée sur cette approche.

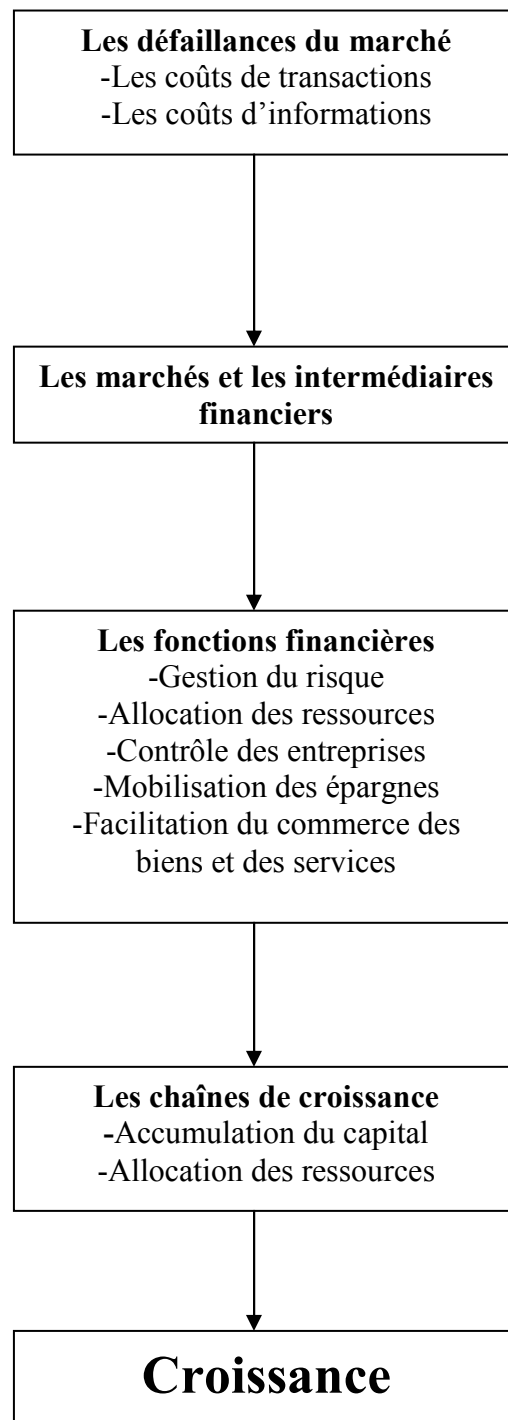


Figure (1). L'approche théorique de la relation finance-croissance

Les systèmes financiers facilitent la gestion du risque

Les systèmes financiers évaluent le prix du risque et fournissent des mécanismes pour l'échanger, l'améliorer et le mettre en commun. En le faisant, ils facilitent l'interaction entre les épargnants et les investisseurs. En effet, l'aversion au risque est différente entre ces deux derniers. Tandis que les investisseurs préfèrent s'engager dans des projets de long terme (avec un grand potentiel d'innovation et de bénéfice), les épargnants n'aiment pas perdre le contrôle sur leurs épargnes pour une longue période. Les systèmes financiers peuvent proposer des services de gestion du risque qui minimisent le risque pour les deux agents économiques. Ce qui peut encourager une allocation plus efficace de ressources et de taux plus importants d'épargne et d'investissement.

Le risque de liquidité est un des risques les plus importants envisagés par les agents économiques. Diamond et Dybvig (1983) ont été les premiers à proposer un modèle qui montre l'importance de l'intermédiation financière pour minimiser ce type de risque²⁵². En effet, le danger de ce type de risque a une grande répercussion sur l'économie. Pour clarifier cette idée, nous prenons l'exemple suivant : un investissement a besoin de 3 ans pour commencer à produire des biens et donner des profits. Les investisseurs cherchent le financement chez les épargnants. Ces derniers, sont-ils prêts à donner leurs épargnes tout au long de cette période ? En effet, le risque de liquidité qu'ils envisagent est d'avoir besoin de leur argent en liquide avant le terme l'accomplissement de cette période. Ce qui peut obliger les investisseurs à liquider l'investissement avant même de le réaliser. Cette situation peut avoir des conséquences néfastes sur l'économie (baisse du taux d'investissement, baisse de taux d'innovation et par conséquent baisse du taux de la croissance économique²⁵³). Diamond et Dybvig montre que l'intermédiation financière (présentée dans leur modèle par les banques) peut minimiser ce risque pour les deux agents économiques. En effet, les banques peuvent proposer une mixité de financement des projets non liquides avec des grands bénéfices, des projets liquides avec moins de bénéfices pour garantir du liquide à ces épargnants et des dépôts en liquide. En le faisant, les banques protègent ces épargnants contre le risque de liquidité en facilitant, en même temps, le financement des projets de long terme.

²⁵² Dans leur modèle, les banques représentent l'intermédiation financière.

²⁵³ La peur de la liquidation des investissements décourage les investisseurs à initier des projets dans le long terme. Ces derniers sont les projets qui ont plus de potentiel pour créer l'innovation et rapporter plus de bénéfices. Ce qui explique facilement le résultat négatif sur le taux de croissance économique.

Ce qui peut nous ramener à un taux plus élevé d'investissement et de croissance économique²⁵⁴.

Levine (1991) met le point, dans son modèle, sur l'importance des marchés du capital dans la gestion de risque. Il distingue deux types de risque : le risque de liquidité et le risque de productivité (*idiosyncratic risk*)²⁵⁵. Il trouve que le marché du capital joue un rôle principal dans la gestion de ces deux types de risques. Ce dernier permet aux agents, qui ont besoin du liquide, avant l'accomplissement du projet, de vendre leurs parts (comme par exemple, leurs actions) à d'autres agents sans obliger les investisseurs à recourir à une liquidation. De plus, il permet aux agents de faire face au risque de productivité en facilitant la diversification de leurs portefeuilles. Ce rôle crucial des marchés du capital dans la gestion de risque peut accélérer le taux de croissance économique en évitant ses effets néfastes (par exemple, la liquidation) et en augmentant le taux d'investissement (particulièrement les investissements les plus risqués et les plus rentables²⁵⁶).

Acquisition des informations sur les entreprises et allocation des ressources

La tâche d'évaluer les entreprises, les projets et les directeurs, est très difficile et coûteuse. Les épargnants ne peuvent avoir ni le temps, ni la capacité, ni les moyens pour le faire. Ce qui peut les empêcher d'investir dans les entreprises et les projets les plus promoteurs et efficaces. L'intermédiation financière peut jouer un rôle crucial dans l'acquisition et le traitement de ces informations avec un coût beaucoup moins cher, ainsi, elle peut garantir une meilleure allocation des ressources.

En effet, le coût d'acquisition des informations stimule l'émergence des intermédiaires financiers. Dans leur modèle, Diamond (1984) et Boyd and Prescott (1986), partent du fait que ce coût est fixe. Sans les intermédiaires, chaque investisseur doit payer ce coût fixe. Face à cette structure du coût d'informations, les individus peuvent former (ou joindre ou utiliser)

²⁵⁴ Bencivenga et Smith (1991) montre que le bon fonctionnement des banques facilite les investissements sur le long terme.

²⁵⁵ Le risque de productivité est celui qui est associé avec des projets individuels, entreprises, industries, régions, pays, etc.

²⁵⁶ Selon Levine, un marché du capital qui facilite la diversification des risques a tendance à amener les portefeuilles des agents économiques vers les projets les plus rentables (les plus risqués).

des intermédiaires financiers pour économiser le coût d'acquisition et du traitement des informations par rapport aux investissements. Le principe est simple : chaque intermédiaire accomplit la tâche de l'acquisition et du traitement des informations à la place de tous ses membres. Le coût de cette tâche devient beaucoup moins cher par rapport à la situation où chaque individu l'accomplit. Cette considérable baisse du coût facilite l'acquisition des informations sur les opportunités d'investissement, et ainsi, elle permet d'améliorer l'allocation des ressources.

La relation entre cette fonction de l'intermédiation financière et la croissance économique est positive. En effet, si les intermédiaires d'un pays sont mieux informés par rapport aux opportunités d'investissement, ils vont choisir les investissements les plus promoteurs (plus grand potentiel d'innovation²⁵⁷ et du profit), et ainsi, ils contribuent à une meilleure allocation des ressources et à des taux plus élevés de croissance économique.

Surveiller les directeurs et exercer du contrôle sur les entreprises

Le rôle de l'intermédiation financière ne s'arrête pas à l'acquisition des informations sur les entreprises (*ex ante*) ; il s'étend sur la surveillance et le contrôle des directeurs, une fois le financement fait (*ex post*). En effet, les petits investisseurs trouvent que le fait d'évaluer et de surveiller la performance des directeurs d'une entreprise est très coûteux et difficile. L'intermédiation financière s'en charge pour contraindre les directeurs d'agir selon les intérêts des petits investisseurs. Stiglitz et Weiss, dans ses deux articles de (1981 et 1983), ont été les premiers à proposer un modèle qui montre l'importance de l'intermédiation financière par rapport à cette fonction. Ils trouvent que les intermédiaires financiers, en proposant des arrangements financiers compatibles (contrats), peuvent aider à résoudre le problème (principale-agent) en facilitant la capacité des petits investisseurs à surveiller les actions des directeurs. Les systèmes financiers qui peuvent atténuer, plus efficacement, le problème (principale-agent) poussent les directeurs à mieux allouer leurs ressources.

Le rôle de l'intermédiation financière de réduction d'asymétrie d'information (*ex ante et ex post*) peut aider à diminuer les contraintes du financement externe et faciliter une

²⁵⁷ Regarder King and Levine (1993c).

meilleure allocation des ressources²⁵⁸. Par conséquent, des taux plus élevés d'accumulation du capital et de croissance économique peuvent être garantis par un système financier plus efficace au niveau de la surveillance et du contrôle des directeurs d'entreprises²⁵⁹.

Mobilisation des épargnes

La mobilisation des épargnes entraîne une agglomération des capitaux des différents épargnants à l'investissement. En théorie, les investissements les plus efficaces et qui contiennent plus de potentiel d'économie d'échelle, sont ceux qui ont plus besoin du capital. Donc, l'agglomération des épargnes par les intermédiaires financiers peut élargir l'ensemble des projets efficaces qui peuvent avoir lieu dans l'économie, ainsi, garantir une meilleure allocation des ressources pour toute l'économie. En effet, les systèmes financiers qui sont plus efficaces par rapport à la mobilisation des épargnes des individus peuvent, profondément et positivement, affecter le niveau de croissance économique.

De plus, ils peuvent jouer un rôle crucial dans l'adoption des nouvelles et des meilleures technologies, ce qui peut aussi influencer, positivement, le taux de croissance économique. McKinnon, dans son fameux livre de 1973 (« Money and Capital : in Economic Development »), a donné l'exemple d'un pauvre agriculteur qui cherche à améliorer sa production. Ce dernier n'arrive jamais avec ses épargnes personnelles courantes à adopter une nouvelle technologie. Il a besoin d'avoir accès à des financements externes pour le faire et pour améliorer sa production. Selon McKinnon, la contrainte du financement personnel pousse la stratégie d'investissement, seulement, vers des variations marginales de la technologie traditionnelle, sans ramener un changement profond de la technologie²⁶⁰.

Faciliter les échanges

Les intermédiaires financiers facilitent les échanges entre les agents économiques en baissant les coûts de transaction. Par exemple, les coûts de transaction dans le système de la troque étaient très élevés, ce qui a empêché les agents d'échanger leurs produits et services.

²⁵⁸ Regarder Sharpe (1990). Cette information est tirée de l'article de Levine (1997).

²⁵⁹ Bencivenga and Smith (1993).

²⁶⁰ McKinnon (1973), p. 13).

L'apparition de la monnaie, comme moyen de paiements, a beaucoup baissé ces coûts et a encouragé les agents à échanger leurs produits et à spécialiser dans la production. Adam Smith, dans son livre de (1776) « Wealth of Nations », a mis le point sur le fait que la spécialisation dans la production est la base des économies modernes, et elle forme aussi un facteur stimulateur et crucial pour une meilleure productivité économique.

De nos jours, les systèmes financiers deviennent de plus en plus perfectionnés, avec des coûts de transactions de moins en moins élevés. Ce développement financier encourage de plus en plus les échanges entre les agents (par exemple, le commerce international) et la spécialisation (par exemple, la spécialisation entre les pays). Cela implique une productivité plus importante au niveau économique et une meilleure allocation de ressources. Ce qui nous permet de conclure qu'un système financier qui facilite, le mieux, les échanges entre les agents garantit une meilleure allocation des ressources et des taux plus élevés de croissance économique.

3.1.2 La finance et la croissance économique : approche empirique

Joseph Schumpeter, en 1911, était le premier à mettre le point sur l'importance des services financiers dans l'économie. Il a argumenté que ces services sont essentiels pour l'innovation technologique et le développement économique²⁶¹. McKinnon (1973) et Shaw (1973), impressionnés par le grand succès de l'expérience des pays d'Asie du Sud-est, ont construit une théorie²⁶² qui souligne l'importance des services financiers pour le développement économique. Selon McKinnon et Shaw, les politiques qui conduisent à la répression financière (par exemple, le contrôle qui amène à des taux d'intérêt réellement négatifs), découragent les gens à l'épargne. La baisse des épargnes qui en résulte, entraîne une baisse de taux d'investissement et de croissance économique. Ces deux économistes préconisent des politiques qui ramènent à un approfondissement financier (*financial deepening*). Cela implique une meilleure productivité du capital et des taux plus élevés d'épargnes, et par conséquent, des taux plus élevés d'investissement et de croissance économique.

Au début des années 1990, deux modèles ont été proposés pour établir la relation entre les services financiers et la croissance économique. Greenwood et Jovanovic (1990), dans leur modèle, indiquent qu'il y a une relation de causalité bidirectionnelle entre le développement financier et la croissance économique. D'un côté, le processus de la croissance économique stimule une plus grande participation des agents économiques aux marchés financiers. Ainsi, il facilite la création et l'expansion des institutions financières. De l'autre côté, les institutions financières, en collectant et traitant les informations sur les investisseurs potentiels, permettent une meilleure allocation des ressources avec une meilleure efficacité du capital. Ainsi, elles stimulent l'investissement et la croissance économique. Bencivenga et Smith (1991) présentent un modèle dans lequel ils considèrent que les individus ne sont pas certains par rapport à leur besoin du liquide dans le future. Ils peuvent choisir d'investir dans des projets liquides – qui sont sans danger mais ont une faible productivité – ou/et dans des projets non-liquides – avec plus de danger et de productivité. Les deux auteurs font preuve que la présence de l'intermédiation financière augmente le taux de la croissance économique

²⁶¹ Cette information est tirée de Levine (1993).

²⁶² Selon les termes utilisés dans la littérature économique, cette théorie s'appelle : la thèse de McKinnon-Shaw.

en canalisant les épargnes vers les activités les plus productives, et en permettant, du même coup, aux individus de réduire le risque associé à leur besoin du liquide.

Malgré le travail théorique impressionnant sur la relation positive entre la finance et la croissance économique, certains économistes, se basant sur l'observation d'une relation ambiguë entre les deux variables pour certains pays²⁶³, cherchent à montrer que la relation n'est pas toujours positive. Deidda (2006) a construit un modèle dans lequel il a établi le fait que la transition d'une économie financière sous-développée (financement personnel) à une économie financière développée, a un effet ambigu sur la croissance économique. Selon Deidda, le développement financier commence à donner ses fruits à partir d'un seuil du développement économique.

Depuis le début des années 1990, de nombreux économistes ont cherché à tester, empiriquement, les résultats des études théoriques. Nous allons essayer de présenter un compte rendu des études empiriques les plus importantes dans ces 15 dernières années. Notre objectif est de chercher à tirer des conclusions par rapport à la relation entre la finance et la croissance économique pour les pays en développement.

Les études empiriques

King et Levine (1993), avec un choix bien réussi du nom de leur article « *finance and growth, Schumpeter might be right* » (Schumpeter peut avoir raison), ont été les premiers à proposer une étude empirique qui teste la relation entre la finance et la croissance économique. Après cette initiative, les études empiriques ne cessent de s'accumuler jusqu'au présent, tout en gardant un seul objectif (la réponse à la fameuse question : est-ce que le développement financier cause une croissance économique ?).

Notre objectif principal dans cette partie, comme nous venons de dire, est d'essayer d'observer la relation entre le développement financier et la croissance économique pour les pays en développement. Pour le faire, nous procédons à une comparaison détaillée entre toutes les études empiriques. En effet, et malgré une certaine similarité entre elles, des

²⁶³ Pour certains pays en développement, les études empiriques montrent que la relation est négative.

différences considérables au niveau des statistiques, modèles économétriques et résultats persistent. La comparaison va être menée sur cinq points principaux : la période, le numéro des pays, les indicateurs du développement financier, les indicateurs du développement économique, les modèles économétriques et les résultats²⁶⁴.

1- la période :

La période couverte dans la grande majorité des études empiriques se situe entre 1960-1990. Le choix des économistes de cette période s'explique par le fait que les statistiques par rapport aux indicateurs, autant économiques que financiers, sont les plus complètes. En règle générale, tous les indicateurs sont comptés en moyenne. Pour chaque pays, un seul chiffre représente chaque indicateur (la moyenne de la période étudiée). Pourtant, quelques exceptions à la règle par rapport à la période couverte ou étudiée méritent d'être mentionnées. Pour l'étude de Demirgüç-Kunt et Maksimovic (1998), la période couverte est de 9 ans ; pour celle de Rousseau et Wachtel (1998), la période étudiée est entre 1870-1929 ; et enfin concernant l'étude de Naceur et Ghazouani (2007), la période étudiée est entre 1979-2003.

La similarité des études empiriques par rapport à la période choisie exclut le fait que la période peut avoir des effets considérables sur les résultats.

2- le numéro des pays :

Notre intérêt ne s'arrête pas à la comparaison entre le numéro des pays étudiés, mais aussi à leur niveau de développement économique. En effet, plus le numéro des pays étudiés est grand plus les résultats du modèle appliqué sont fiables. Un coup d'œil rapide sur le tableau nous montre qu'il y a une grande différenciation entre toutes les études empiriques par rapport au numéro des pays étudiés. La marge est très significative : d'un côté, l'étude de Rousseau et Wachtel (1998) avec 5 pays étudiés représente celle avec le plus petit numéro des pays étudiés, tandis qu'avec 109 pays étudiés, l'analyse de Caldero et Liu (2003) est celle qui a le plus grand numéro.

La comparaison entre les études par rapport au niveau du développement des pays choisis montre une grande similarité. En effet, la grande majorité des études applique leur

²⁶⁴ Regardez le tableau 1 pour une présentation détaillée de toutes les études.

modèle sur un mélange des pays développés et en développement en même temps (ce qui veut dire, sans prendre en considération le niveau du développement des pays). Toutefois, quelques études s'intéressent exclusivement à l'étude de la relation entre la finance et la croissance économique pour les pays en développement. Gregorio et Guidotti (1995) repartissent les pays en 3 groupes selon leur niveau du développement économique. Chaque groupe comprend environ 32 pays. Ensuite, ils appliquent le même modèle sur 12 pays en développement de l'Amérique latine. Rioja et Valev (2004) mènent aussi leur étude sur trois groupes des pays, mais le regroupement des pays est basé sur le niveau du développement financier²⁶⁵. Odedokun (1996) et Naceur et Ghazouani (2007) prennent en considération, uniquement, des pays en développement. Pour le premier, le numéro des pays étudiés est de 71. Il les a repartis en deux groupes : les moins avancés et les plus avancés. Ensuite, il les a repartis en quatre groupes selon les régions : Asie, Afrique, Europe et MENA (*Middle East and North Africa*) et l'hémisphère de l'Ouest. Tandis que Naceur et Ghazouani se sont intéressés, uniquement à 11 pays de MENA.

3- les indicateurs du développement financier :

Les indicateurs qui ont été utilisés par les économistes pour mesurer le développement financier sont très nombreux. Dans chaque étude, les auteurs utilisent plusieurs indicateurs à la fois. La raison est simple et évidente. Il n'existe pas dans la littérature de mesure exacte du développement financier. Toutes les mesures utilisées sont des approximations basées sur des agrégats monétaires. Ces mesures peuvent être réparties en deux groupes : les mesures de la taille et les mesures d'activité de l'intermédiation financière.

Les mesures de la taille comprennent deux types d'indicateurs : la disposition du liquide par rapport au PIB²⁶⁶ (*liquid liabilities as share of GDP*) et les actifs des banques de dépôt par rapport à la somme des actifs des banques de dépôt et des banques centrales ou par rapport au PIB. Les mesures d'activité se constituent du rapport entre les crédits des banques de dépôt fournis au secteur privé, et le PIB ou la somme des crédits des banques de dépôt et des banques centrales. Ces deux indicateurs ont été utilisés par la grande majorité des études

²⁶⁵ Il faut noter que pour ces deux dernières études, la base des données du départ comprend des pays en développement, ainsi que des pays développés.

²⁶⁶ La disposition du liquide par rapport au PIB : *currency plus demand and interest-bearing liabilities of banks and other financial intermediaries divided by GDP*.

empiriques. Elles sont, en effet complémentaires et leur intégration dans une étude empirique donne une image plus claire par rapport au niveau du développement financier²⁶⁷.

De plus, certains économistes ont cherché à rajouter des indicateurs du développement financier des marchés du capital. Ils ont proposé des mesures de taille et d'activité. Les indicateurs des marchés du capital les plus utilisés sont : *capitalization, turnover ratio et value traded ratio*²⁶⁸. Leur objectif est de donner une image plus claire et plus détaillée par rapport à la relation entre le développement financier et la croissance économique. Enfin, nous trouvons intéressant de noter que Levine, Loayza et Beck ont été les premiers à intégrer dans leur modèle des mesures judiciaires et comptables comme déterminant du niveau du développement financier.

4- les indicateurs du développement économique :

Les indicateurs du développement économique nous servent à mesurer la relation entre le développement financier et la croissance économique en prenant en compte toutes les variables – reconnues dans la littérature – qui influencent la croissance économique. Barro (1991) a été le premier à proposer une série de variables qui influencent la croissance économique et à les appliquer dans un modèle de régression pour étudier leurs effets sur la croissance²⁶⁹. Nombreux sont les économistes qui ont suivi sa démarche en rajoutant des variables qu'ils ont trouvées en relation avec la croissance économique (entre eux, bien évidemment, les indicateurs financiers).

Selon la littérature, les indicateurs économiques peuvent être repartis en trois groupes: la série simple, la série de la politique et la série complète²⁷⁰. La série simple contient deux indicateurs : le logarithme de l'initial et réel PIB *per capita* pour contrôler la convergence et le numéro moyen des années d'éducation comme indicateur du stock du capital humain dans l'économie. La série de la politique contient les deux indicateurs de la série simple plus quatre nouveaux variables : le taux de l'inflation et le taux des dépenses du gouvernement par rapport au PIB comme des indicateurs de la stabilité macroéconomique. Ensuite, la somme

²⁶⁷ Si nous utilisons, uniquement, des mesures de la taille sans prendre en compte les mesures d'activité, nous risquons de considérer une économie de grande taille comme développée financièrement même si elle n'est pas active.

²⁶⁸ Pour plus de détail regardez Beck, Demirgüç-kunt et Levine (2004).

²⁶⁹ Il faut noter que dans le modèle de Barro les indicateurs financiers ne sont pas intégrés.

²⁷⁰ En anglais: the simple set, the policy set and the full set of conditioning information.

des exportations et des importations par rapport au PIB et le *black market premium* pour mesurer le degré d'ouverture de l'économie. La série complète contient tous les indicateurs de la série de la politique plus des mesures de la stabilité politique. Les mesures sont : le numéro des révolutions et des coups d'état et le numéro d'assassinats par mille habitants.

Une simple comparaison entre les études empiriques par rapport au choix des indicateurs économique nous montre une grande similarité. En effet, dans la grande majorité d'études, le choix se fait entre la série de la politique et la série complète. Pourtant, certaines études ont choisi des indicateurs économiques différents que nous ne trouvons pas dans la série complète. Leur choix s'explique par la spécificité et le but de leurs études²⁷¹. Nous prenons par exemple, l'étude de King et Levine (1993). Ces deux auteurs ont choisi quatre indicateurs de la croissance économique : la croissance réelle du PIB *per capita*, le taux d'accumulation du capital physique, le taux d'investissement domestique par rapport au PIB et une mesure de l'amélioration de l'efficacité de l'allocation du capital physique. Leur but principal est de montrer comment le développement financier peut influencer le taux de la croissance économique. De plus, certains auteurs ont rajouté à la série complète quelques indicateurs économiques qu'ils estiment importants. Naceur et Ghazouani (2007), par exemple, ont introduit deux nouveaux indicateurs dans leur étude : le prix de l'essence et les crises financiers.

5- les modèles économétriques :

Les modèles économétriques utilisés dans les études empiriques peuvent être repartis en trois groupes : les modèles de régression sous plusieurs formes (OLS (*ordinary least squares*), GLS (*generalized least squares*)), le GMM (*generalized method of moments*) et plusieurs types de tests (Granger test, Johansen test et Geweke test). En effet, les deux premiers modèles s'intéressent à l'étude de la corrélation entre le développement financier et la croissance économique, tandis que le dernier (les tests) étudie le sens de la causalité entre les deux variables. Toutes les études dès le début de 1990 jusqu'à 1999 utilisent le modèle de régression (OLS), tandis que les études qui viennent après utilisent le GMM. En effet, le modèle (OLS) contient deux inconvénients majeurs que le GMM a réussi à surmonter, et ainsi à rendre les résultats du modèle plus fiables. Ces deux inconvénients sont : le mauvais

²⁷¹ Nous allons montrer la spécificité de certaines études un peu plus loin dans cette partie.

traitement des effets spécifiques de chaque pays (par exemple, la technologie et les goûts), ce qui peut influencer les estimations des coefficients, et le fait de considérer toutes les variables qui influencent la croissance économique comme exogènes alors que certaines peuvent être endogènes.

6- les résultats :

Les résultats de la grande majorité des études empiriques montrent un impact positif et significatif du développement financier sur la croissance économique. La différenciation entre les auteurs par rapport au choix des éléments utilisés dans leurs modèles (période, pays et indicateurs) est un facteur de richesse qui donne une image plus claire et plus précise par rapport à la relation entre le développement financier et la croissance économique. Nous présentons, dans ce qui va suivre, en détail les résultats les plus importants en nous concentrant sur leurs implications pour les pays en développement.

1. Le développement financier n'a pas d'effet important ou même a un effet négatif sur la croissance économique pour certains pays en développement (les pays de l'Amérique Latine et les pays du MENA). Ce résultat négatif peut être expliqué par un manque de bonnes réglementations et d'infrastructures suffisantes dans les pays de ces deux régions²⁷².
2. La chaîne principale de transmission de l'influence du développement financier sur la croissance économique est la productivité et l'efficacité des entreprises. L'influence sur l'accumulation du capital et sur l'épargne reste ambiguë²⁷³.
3. L'effet du développement financier sur la croissance économique est différent entre les périodes et entre les pays selon leur niveau du développement économique et financier.²⁷⁴
4. Le développement financier a un effet positif sur les secteurs et les entreprises de tous les pays. Il contribue à réduire le coût de capital pour les secteurs qui dépend financièrement de la finance externe, et à permettre aux entreprises d'obtenir du financement externe plus facilement et ainsi croître plus rapidement²⁷⁵.

²⁷² Gregorio and Guidotti (1995) et Naceur and Ghazouani (2007).

²⁷³ King and Levine (1993), Gregorio and Guidotti (1995), Levine and Zervos (1998) et Beck, Levine and Loayza (1999).

²⁷⁴ Gregorio and Guidotti (1995), Odedokun (1996), Caldero and Liu (2003) et Rioja and Valev (2004).

²⁷⁵ Rajan and Zingales (1998) et Demirgüç-Kunt and Maksimovic (1998).

5. le sens de causalité entre le développement financier et la croissance économique est bidirectionnel. Autrement dit, le développement financier influence positivement la croissance économique, et à son tour, la croissance économique augmente la demande des services financiers ce qui ramène à un développement financier. La contribution du développement financier dans la causalité est significative, et elle est différente entre les pays et selon le temps²⁷⁶.

²⁷⁶ King and Levine (1993), Demetriades and Hussein (1996), Beck, Levine and Loayza (1998), Rousseau and Wachtel (1998) et Caldero and Liu (2003).

Article	la p�rio de	No. de pays	Indicateurs du développement financier	Indicateurs du développement économique	Modèles �conometriques utilisés	Les résultas
Roubini, N. X. Sala-i-Martin (1991)	1960-1985	53	-FINREP (financial repression) le measured by the real interest rate. -DISTORT (weighted average different distortion measures. -Real interest rate distortion. -RESERVE (the ratio of commercial bank reserve to M1).	-real GDP growth, initial (GDP, schooling 1,2), GOV size, and political institutional variables (REV, ASS) and regional dummies.	-model of cross-countries regression.	La répression financière et la distorsion dans le commerce ont un impact fort et négatif sur la croissance économique. En comparant avec la régression de Barro (91), les deux auteurs trouvent que le <i>dummy</i> régional des pays en Amérique du Sud construit par Barro disparaît, ce qui prouve l'influence négative des politiques commerciales et financières de ces pays.
King, R.G. and R. Levine (1993)	1960-1989	80	-liquid liability, assets of deposit bank to deposit plus central banks assets, credit to private sector to the total domestic credit and to GDP.	-real per capita GDP growth, physical capital accumulation, domestic investment to GDP, improvements in efficiency of physical capital allocation. And TRD, GOV, PL	-OLS technique. -2SLS, 3SLS, technique (stage least squares).	Les quatre indicateurs financiers sont fortement corrélés avec les quatre indicateurs de la croissance économique. De plus, la valeur initiale des premiers peut prévoir les valeurs futures des derniers, ce qui veut dire que le développement financier a un grand effet sur la croissance économique.
Gregorio, J. D. and P. E. Guidotti (1995)	1960-1985 1950-1985	98 12	-ratio of bank credit to the private sector to GDP. -ratio of bank deposit liabilities to nominal GDP -ratio of bank claims on the private sector to nominal GDP	-initial SCHOOLING, Initial GDP per capita, POLITICAL proxies. 2-INVES, LITRACY, FOREIGN INV, INFRA, INITIAL GDP, GOV.	-OLS technique, White's robust procedure. -Engle-Granger cointegration tests -Johansen cointegration tests -ECM based causality test	Le développement financier influence positivement la croissance. Cette influence diffère entre les pays et entre temps. L'influence peut être négative (comme c'est le cas pour les pays de l'Amérique latine) a cause d'une manque des bonnes réglementations. La chaîne principale de transmission de l'influence est l'effet sur l'efficacité de l'investissement.
Demetriades, P. O. and K. A. Hussein (1996)		16		-real GDP per capita		La causalité entre le développement économique et financier est réciproque (bi-directional) dans la grande majorité des pays étudiés. Le sens de cette causalité est déterminé en fonction de la spécificité de chaque pays.
Odedokun, M. O. (1996)	1960-1980	71	-liquid liabilities, the growth of financial intermediation.	-real GDP growth -Labour force Growth, INV/GDP, real export growth.	-OLS technique. -Durbin-Watson (DW) statistic, Generalized Least Squares (GLS) technique.	L'impact de l'intermédiation financière sur la croissance économique est positif dans la majorité des pays étudiés. Ce dernier est plus prédominant pour les pays les moins avancés que pour les pays les plus avancés (les pays étudiés sont des pays en développement). De plus, il reste invariable dans tous les régions et continents dans le monde.

Article	la p�rio de	No. de pays	Indicateurs du développement financier	Indicateurs du développement économique	Modèles �conomotriques utilisés	Les résultas
Deming��-Kunt, A. and V. Maksimovic (1998)	1980-1988 1983-1991	30	-markets (capitalization, turnover ratio) -banks (domestic assets of the deposit bands to GDP) -LAW&ORDER	-real GDP growth, INFLA.GOV. -net fixed assets to total assets.	-a constructed model by the authors at the firm level. -OLS technique.	Les auteurs trouvent qu'une bourse active et un système judiciaire bien avancé sont des éléments importants pour la croissance des entreprises. Ces dernières peuvent obtenir du financement externe plus facilement, et ainsi croître plus rapidement.
Levine, R. and S. Zervos (1998)	1976-1993	49	-Financial markets (size: capitalization, liquidity: turnover ratio and value traded ratio, international integration measures and volatility); banking (BANK: value of loans made by to private enterprises to GDP)	-real GDP growth, capital accumulation, productivity, savings. -Initial (GDP, REV, GOVI, PII (initial inflation), BMPI.	-OLS technique. -instrumental variable.	La cor�lation entre le niveau initial du développement des banques et la liquidité des bourses d'une part et la croissance, l'accumulation du capital et la productivité d'une autre, est statistiquement significative.
Beck, Th., R. Levine and N. Loayza (1999)	1960-1995	63	Banks (Private credit, liquid liability, commercial/central banks). -legal origin.	-real GDP growth, capital accumulation, productivity, savings. -Initial (GDP, REV, GOVI, PII (initial inflation), BMPI	-OLS technique. --generalized method of moments (GMM)	Les auteurs trouvent un impact significatif du développement financier sur la croissance (per capita) et sur la productivité. Le sens de la causalité va du premier jusqu'aux deux derniers. Mais l'impact du développement financier sur l'accumulation du capital et sur l'épargne reste ambigu.
Rajan, R. G. and L. Zingales (1998)	1980-1990	43	-capitalization ratio, the accounting standards.	-GDP, Producer Price Index, Exchange rate, Index of Industrial Production, schooling over 25 years.	-OLS technique.	L'étude confirme l'influence du développement financier sur la croissance économique. Il montre que le développement financier contribue à réduire le coût du capital pour les entreprises qui dépend financiert�ment sur la finance externe.
Rousseau, P. L. and P. Wachtel (1998)	1870-1929	5	-ratio of financial institution assets to output (intensity of intermediation). -money base.	- real per capita output.	-2 unit root tests: augmented Dickey-Fuller (ADF), Phillips-Perron. -Johansen cointegration test. -Error correction models and VAR Granger test.	Une forte coindexation entre les indicateurs de l'intensité financière, la base monétaire et le <i>output</i> sur le long terme. Le sens de causalité entre l'intensité financière et les deux autres variables va du premier jusqu'aux deux derniers, mais les preuves de la relation inverse sont trop peu significatives pour être considérées.

Article	la période de	No. de pays	Indicateurs du développement financier	Indicateurs du développement économique	Modèles économétriques utilisés	Les résultats
Levine, R., N. Loayza and Th. Beck (2000)	1960-1995	74	-private credit measure -commercial/central Bank -liquid liabilities -measures of legal and accounting development (as determinant of financial development).	-real per capita GDP growth rates -INITIAL GDP, SCHOOLING, GOV, OPENNESS, INFLA, BMP	-generalized method of moments (GMM) dynamic panel estimators. -cross-sectional instrumental-variable estimator	Les auteurs trouvent que les réformes judiciaires et comptables qui renforcent les droits des crédetiers, le renforcement des contrats et les pratiques comptables peuvent stimuler le développement de l'intermédiation financière, et ainsi la croissance économique.
Caldero, C. and L. Liu (2003)	1960-1994	109	-(M2/GDP), (CREDIT/GDP) ratio of credit provided by financial intermediaries to the private sector to GDP.	-real per capita GDP growth, INITIAL human capital, INITIAL income level, GOV, BMP, regional dummies.	-the Geweke decomposition test.	Le développement financier pousse la croissance économique, le sens de la causalité est bidirectionnel (plus clairement dans les pays développés), le développement financier contribue plus fortement à la causalité dans les pays en développement (l'effet est plus large), plus la période étudiée est large plus l'effet du développement financier est grande, enfin, les sources de la croissance sont l'accumulation du capital et la productivité (la deuxième est plus forte).
Beck, Th. R. And Levine (2004)	1976-1998	40	-markets (turnover ratio measure, value traded, market capitalization) -banks (Bank credit)	-Initial GDP, average year of schooling, BMP, OPENNESS, INFLA, GOV.	-OLS technique. -generalized method of moments (GMM)	Le développement des bourses et des banques a une grande influence sur la croissance économique, et ce n'est pas à cause de la simultanéité entre les deux. Les fonctions des bourses et des banques sont différentes,
Rioja, F. and N. Valev (2004)	1960-1995	74	-private credit measure -commercial/central Bank -liquid liabilities -stock market turnover(GDP) -Banklike credit, Banklike asset.	-real per capita GDP growth rates -INITIAL GDP, SCHOOLING, GOV, OPENNESS, INFLA, BMP	-generalized method of moments (GMM)	en appliquant le modèle sur trios groupes de pays selon leur niveau de développement financier, les auteurs trouvent que la relation entre le développement financier et la croissance économique est significative dans les pays qui ont un niveau moyen et fort de développement (le relation est plus forte pour les premiers), pourtant, elle n'est pas clair pour les pays les moins développés.
McCaig, B. and Th. Stengos (2005)	1960-1995	71	-Private credit, Commercial-Central Bank, Liquid liabilities. -legal origins, religion, independence, latitude, mortality, ethnic fractionalization.	-real per capita GDP growth, INITIAL GDP, EDUCATION, GOV, INFLA, BMP, OPENNESS, REV and COUPS, ASS.	-the generalized method of moments (GMM).	les auteurs trouvent que le développement financier a une influence très considérable sur la croissance économique. De plus, ils ont trouvé que le mesure de Commercial-Central Bank ne représente pas le développement financier.

Article	la période de	No. de pays	Indicateurs du développement financier	Indicateurs du développement économique	Modèles économétriques utilisés	Les résultats
Naceur, S. B. and S. Chazouani (2007)	1979- 2003	11	-Financial markets (size: capitalization, liquidity: turnover ratio and value traded ratio. banking (BANK: value of loans made by to private enterprises to GDP, liquid liability). -legal system.	-real per capita GDP growth rates -INITIAL GDP, FDI, GOV, OPENNESS, INFLA, BMP, OIL prices, Political turmoil, FIN crises.	-the generalized method of moments (GMM).	Le développement financier n'a pas d'effet important sur la croissance économique, et parfois il a des effets dégradants sur les pays de MENA. La raison pour laquelle les banques et les marchés financiers n'ont pas d'effet sur la croissance est la manque de l'infrastructure dans ces pays.

3.1.3 Le développement financier et la croissance économique: test empirique

La corrélation entre le développement financier et la croissance économique, comme nous venons de le voir, est bien approuvée dans la littérature comme dans la majorité des études empiriques. Dans ce qui va suivre nous allons essayer de faire plusieurs manipulations empiriques sur les statistiques compilées. Notre objectif est de tester empiriquement la question suivante : est-ce que le développement financier peut augmenter le taux de la croissance économique aussi bien pour les pays en développement que pour les pays développés ?

Dans la partie précédente, nous présentions la majorité des études empiriques sur le sujet dans les 15 dernières années. Ces dernières se concentrent sur les pays développés ou sur un groupe des pays sans prendre en compte leur niveau de développement. L'étude présente se concentre uniquement sur les pays en développement²⁷⁷. Elle est divisée en trois parties. Dans la première nous cherchons à suivre les démarches des études précédentes en examinant la corrélation entre les variables du développement financier et les deux variables de la croissance économique pour tous les pays (sans prendre en compte leur niveau de développement). La deuxième partie, comme la première, examine la corrélation entre les variables mais en regroupant les pays selon leur niveau de développement économique. La troisième partie applique un modèle de régression (OLS) uniquement sur les pays en développement.

La corrélation entre le développement financier et la croissance pour tous les pays

Le développement financier est un concept utilisé dans la littérature pour décrire un système financier qui fournit plus efficacement les cinq fonctions de l'intermédiation financière. Autrement dit, nous pouvons considérer que le système financier de la France est

²⁷⁷ Nous avons noté dans la partie précédente qu'il y a trois études qui se concentrent sur les pays en développement : Gregorio et Guidotti (1995), Odedokun (1996) et Naceur et Ghazouani (2007). Pourtant, l'étude présente est une tentative pour contribuer à leur travail et donner une image plus claire par rapport à l'effet de la finance sur la croissance économique pour les pays en développement. La différence entre ces trois études et la présente étude est le niveau du développement des pays en développement, le choix des indicateurs du développement financier et économique. Nous appliquons le même modèle (OLS) pour comparer nos résultats avec les leurs. Plus de détail sur la différence vont être présenté plus loin dans le papier.

plus développé que celui du Brésil, si les institutions financières de la France fournissent ces cinq fonctions plus efficacement que le Brésil.

Il est reconnu dans la littérature que le développement financier ne peut pas être mesuré d'une façon exacte et avec précision²⁷⁸. Plusieurs indicateurs ont été utilisés, comme approximatifs, pour le mesurer. Ces indicateurs peuvent être regroupés sous deux catégories : mesures de la taille et mesures de l'activité de l'intermédiation financière. Nous choisissons deux mesures de la taille (*liquid liabilities* et les actifs de la banque centrale) et deux mesures de l'activité (le crédit de la banque et l'argent déposé à la banque centrale).

Description des statistiques

Indicateur	Indicateur en anglais	L'abréviation	La description
La disposition du liquide	Liquid Liabilities	Lly	Liquid liabilities as share of GDP
Les actifs de la banque centrale	Central bank Assets	Cby	Claims of central bank on nonfinancial domestic sectors as share of GDP
Le crédit de la banque	Bank Credit	Priv	Claims on private sector by deposit money banks as share of GDP
L'argent déposé-la banque centrale	Deposit Money-Central Bank	Btot	Claims of deposit money banks on nonfinancial domestic sectors as share of claims of central bank and deposit money banks on nonfinancial domestic sectors
Le taux de croissance (SH)	Growth rate, SH	Growthsh	Growth rate of real per capita GDP, average over 1980-92; calculated as geometric growth rate and using data from Summer-Heston.
Le taux de croissance	Growth rate	Growth	Growth rate of real per capita GDP, average over 1980-95; calculated as regression coefficient from OLS regression; Source: Loayza, Lopez, Schmidt-Hebbel, and Servén (1998)

Source: Asli Demirgüç-kunt and Ross Levine (2004)

²⁷⁸ Pour plus de détail, regardez Beck, Demirgüç-Kunt and Levine (2004).

La corrélation entre les quatre variables du développement financier et les taux de croissance économique confirme les résultats de la littérature. Tandis que la corrélation entre les trois premiers indicateurs (Lly, Btot, Priv) et les taux de croissance économique est positive, elle est négative pour le dernier (Cby). L'intuition derrière ces résultats est qu'un système financier plus développé est plus en mesure de fournir les cinq fonctions de l'intermédiation financière, et ainsi promouvoir la croissance économique. Par contre, le résultat négatif pour le dernier indicateur montre que les banques centrales sont moins efficaces, pour fournir les cinq fonctions financières, que les banques de dépôt et les autres institutions financières²⁷⁹. De plus, les résultats pour le premier et troisième indicateur (Lly et Priv) sont plus significatifs, économiquement et statistiquement, que le deuxième (Btot) pour les deux variables de croissance économique. Enfin, les résultats négatifs pour la dernière variable (Cby) sont aussi significatifs économiquement et statistiquement par rapport à la croissance économique. Le tableau et les quatre figures suivantes présentent les résultats pour les 106 pays étudiés²⁸⁰.

Statistiques simples

Variable	Nb	Moyenne	Écart-type	Somme	Minimum	Maximum
Growthsh	106	0.49428	2.41357	52.39402	-7.68549	7.74544
Growth	106	0.97487	2.18353	103.33584	-4.42052	7.49717
Lly	106	0.47234	0.31612	50.06755	0	1.68314
Btot	106	0.78843	0.53480	83.57340	0	5.63313
Priv	106	0.31286	0.25005	33.16272	0	1.43554
Cby	106	0.10991	0.16552	11.65022	-0.03162	1.41375

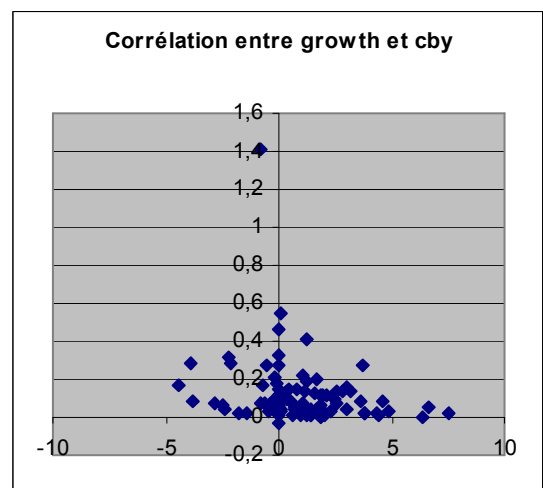
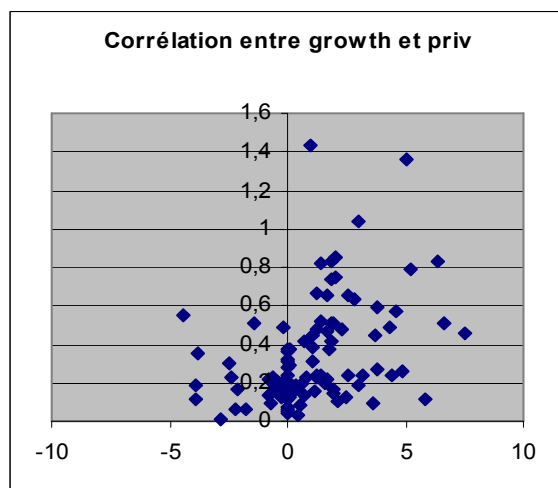
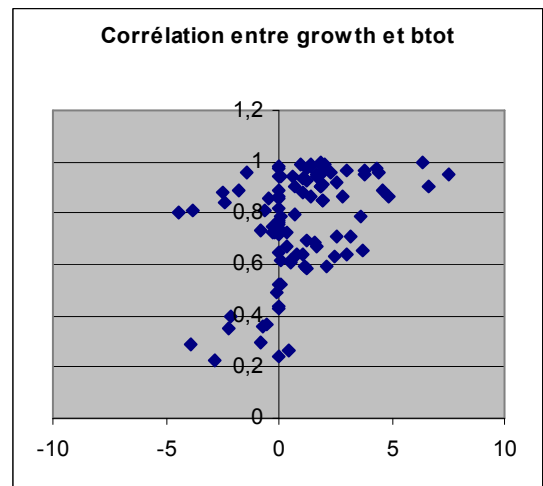
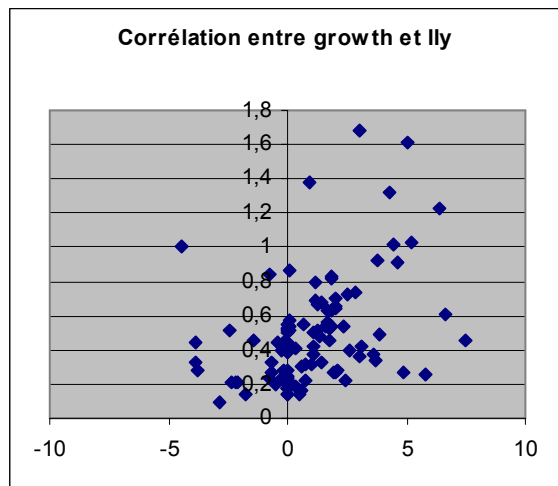
La corrélation pour tous les pays

	Growthsh	Growth	Lly	Btot	Priv	Cby
Growthsh	1.00000	0.85135 <.0001	0.46460 <.0001	0.18859 0.0529	0.40637 <.0001	-0.34930 0.0002
Growth	0.85135 <.0001	1.00000	0.42223 <.0001	0.09843 0.3154	0.33702 0.0004	-0.22060 0.0231
Lly	0.46460 <.0001	0.42223 <.0001	1.00000	0.11745 0.2305	0.69601 <.0001	0.01846 0.8511
Btot	0.18859 0.0529	0.09843 0.3154	0.11745 0.2305	1.00000	0.10502 0.2840	-0.28933 0.0026
Priv	0.40637 <.0001	0.33702 0.0004	0.69601 <.0001	0.10502 0.2840	1.00000	-0.19113 0.0497

²⁷⁹ Levine (1996).

²⁸⁰ Une seule observation pour chaque pays. Elle représente la moyenne des valeurs du variable entre 1970-1995 selon la disponibilité.

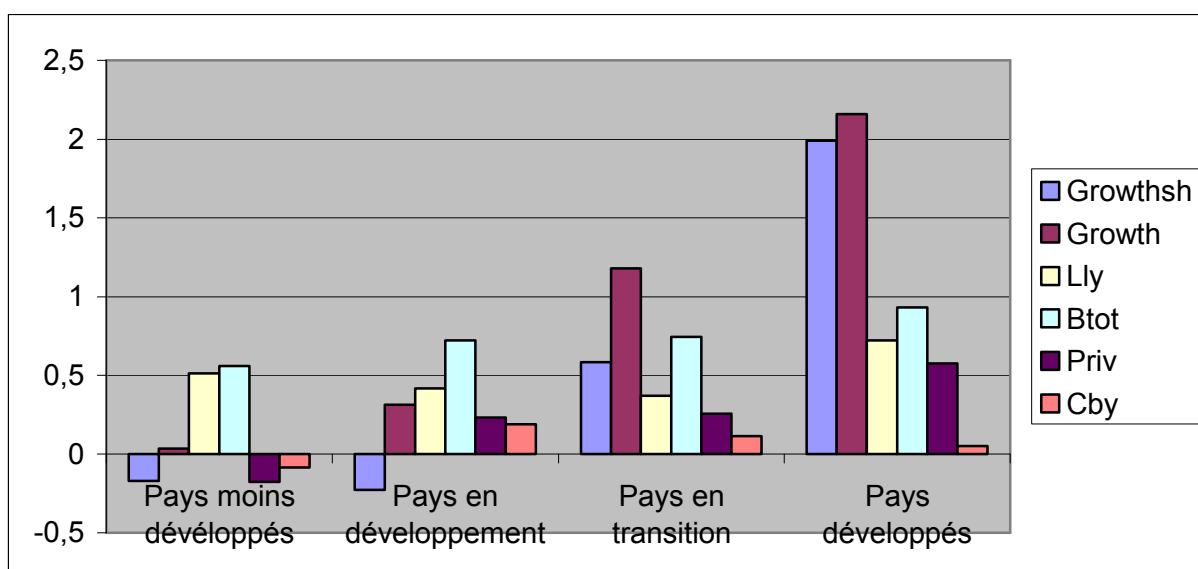
Cby	-0.34930	-0.22060	0.01846	-0.28933	-0.19113	1.00000
	0.0002	0.0231	0.8511	0.0026	0.0497	



La corrélation entre la finance et la croissance selon les groupes des pays

1- les groupes des pays selon leur niveau de développement économique :

Le regroupement des pays selon leur niveau de développement économique est basé sur la classification de la banque mondiale en 2006. La banque mondiale regroupe les pays en quatre groupes selon leur PIB *per capita* : les pays les moins développés (905\$ ou moins) ; les pays en développement (entre 906\$-3,595\$) ; les pays en transition (entre 3,596\$-11 115\$) ; et les pays développés (11,116\$ ou plus). La figure qui suit présente la moyenne de chaque variable pour les quatre groupes des pays.



Selon la figure présente, nous trouvons qu'il y a plusieurs points qui méritent d'être mentionnés. Tout d'abord, le niveau du développement financier selon les deux indicateurs (Btot et Priv) augmente au fur et à mesure avec le niveau du développement économique. Par contre, les deux autres variables (Lly et Cby) marquent des variations ambiguës entre les quatre groupes des pays. La valeur de l'indicateur (Lly) baisse pour les trois premiers groupes puis elle croît pour le groupe des pays développés. De plus, celle de l'indicateur (Cby) commence avec une valeur négative pour le premier groupe puis elle croît pour le deuxième groupe et enfin elle décroît pour les deux derniers. Ce qui veut dire que le niveau de

développement financier n'est pas en corrélation avec le niveau du développement économique.

Puisque l'objectif de cette étude est de tester l'impact du développement financier sur la croissance économique pour les pays en développement, une analyse plus détaillée sur la corrélation entre les variables pour chaque groupe de pays selon leur niveau du développement économique peut être utile.

Les pays les moins développés

Le nombre de pays pour lesquels nous trouvons des statistiques complètes pour tous les indicateurs est de 22. Les résultats qui méritent d'être mentionnés sont : la corrélation négative entre le (Priv) et les deux indicateurs de croissance économique et la corrélation très faible, positive pour le (Lly) et négative pour le (Cby). Il faut noter que les résultats ne sont pas statistiquement significatifs.

Variable	Nb	Moyenne	Écart-type	Somme	Minimum	Maximum
Growthsh	22	-0.17104	1.89698	-3.76294	-4.02730	3.11650
Growth	22	0.03339	1.66236	0.73450	-3.87900	3.14550
Lly	22	0.51241	1.15406	11.27301	0	5.63313
Btot	22	0.55814	0.25575	12.27902	0.04828	0.90949
Priv	22	-0.17763	1.05009	-3.90784	-4.01200	0.35488
Cby	22	-0.08561	0.88786	-1.88338	-3.21200	1.20708

La corrélation pour les pays les moins développés

	Growthsh	Growth	Lly	Btot	Priv	Cby
Growthsh	1.00000	0.80196 <.0001	0.02514 0.9116	0.38286 0.0786	-0.12313 0.5851	-0.08470 0.7078
Growth	0.80196 <.0001	1.00000	0.04489 0.8428	0.26250 0.2379	-0.05632 0.8034	-0.06142 0.7860
Lly	0.02514 0.9116	0.04489 0.8428	1.00000	-0.45195 0.0347	0.09248 0.6823	0.26729 0.2292
Btot	0.38286 0.0786	0.26250 0.2379	-0.45195 0.0347	1.00000	0.17710 0.4304	0.20003 0.3721
Priv	-0.12313 0.5851	-0.05632 0.8034	0.09248 0.6823	0.17710 0.4304	1.00000	0.42725 0.0473
Cby	-0.08470 0.7078	-0.06142 0.7860	0.26729 0.2292	0.20003 0.3721	0.42725 0.0473	1.00000

Les pays en développement

Le nombre de pays pour lesquels nous trouvons des statistiques complètes pour tous les indicateurs est de 25. Les résultats qui méritent d'être mentionnés sont : la corrélation négative (quasiment négligeable) entre le (Lly) et les deux indicateurs de croissance économique. De plus, il faut noter que les résultats sont en conformité avec la littérature pour les trois derniers indicateurs (Btot, Priv et Cby) même si ils ne sont pas statistiquement significatifs pour le deuxième indicateur de croissance économique (Growth).

Variable	Nb	Moyenne	Écart-type	Somme	Minimum	Maximum
Growthsh	25	-0.22800	2.14696	-5.69992	-5.66124	4.94400
Growth	25	0.31383	2.10579	7.84583	-4.42052	6.63600
Lly	25	0.41609	0.24055	10.40223	0.14592	0.99963
Btot	25	0.72073	0.19031	18.01827	0.29612	0.98458
Priv	25	0.23248	0.12922	5.81195	0.06470	0.55438
Cby	25	0.18971	0.29637	4.74267	0.00655	1.41375

La corrélation pour les pays en développement

	Growthsh	Growth	Lly	Btot	Priv	Cby
Growthsh	1.00000	0.73745 <.0001	-0.01099 0.9584	0.34873 0.0875	0.33886 0.0975	-0.43213 0.0310
Growth	0.73745 <.0001	1.00000	-0.07507 0.7214	0.20120 0.3348	0.16785 0.4226	-0.14186 0.4988
Lly	-0.01099 0.9584	-0.07507 0.7214	1.00000	-0.32778 0.1097	0.61265 0.0011	0.60272 0.0014
Btot	0.34873 0.0875	0.20120 0.3348	-0.32778 0.1097	1.00000	0.28061 0.1742	-0.77035 <.0001
Priv	0.33886 0.0975	0.16785 0.4226	0.61265 0.0011	0.28061 0.1742	1.00000	-0.01746 0.9340
Cby	-0.43213 0.0310	-0.14186 0.4988	0.60272 0.0014	-0.77035 <.0001	-0.01746 0.9340	1.00000

Les pays en transition

13 pays sont les pays pour lesquels nous avons pu trouver des statistiques complètes. Malgré le fait que ce manque de statistiques peut rendre les résultats moins fiables, nous nous contentons de mentionner les points les plus importants. En effet, pour les trois premiers indicateurs (Lly, Btot et Priv) les résultats sont en conformité avec la littérature, mais ils ne sont pas statiquement significatifs. Pour le dernier indicateur (Cby) les résultats sont positifs pour les deux indicateurs de croissance économique. De plus, ils ont une valeur très

considérable au niveau statistique et économique pour le deuxième (Growth), ce qui est en contradiction avec la littérature.

Variable	Nb	Moyenne	Écart-type	Somme	Minimum	Maximum
Growthsh	13	0.58323	2.17232	7.58195	-3.23887	3.63269
Growth	13	1.17985	1.64335	15.33807	-0.44200	3.81660
Lly	13	0.37057	0.20586	4.81737	0.14033	0.92120
Btot	13	0.74410	0.10909	9.67327	0.59067	0.96577
Priv	13	0.25590	0.15893	3.32676	0.09816	0.58744
Cby	13	0.11486	0.07838	1.49324	0.02324	0.27118

La corrélation pour les pays en transition

	Growthsh	Growth	Lly	Btot	Priv	Cby
Growthsh	1.00000	0.52263 0.0669	0.40664 0.1679	0.15741 0.6075	0.24279 0.4241	0.09211 0.7647
Growth	0.52263 0.0669	1.00000	0.06441 0.8344	-0.33535 0.2627	0.73469 0.0042	0.51460 0.0720
Lly	0.40664 0.1679	0.06441 0.8344	1.00000	-0.04740 0.8778	-0.15850 0.6050	-0.13185 0.6676
Btot	0.15741 0.6075	-0.33535 0.2627	-0.04740 0.8778	1.00000	-0.50784 0.0764	-0.49402 0.0862
Priv	0.24279 0.4241	0.73469 0.0042	-0.15850 0.6050	-0.50784 0.0764	1.00000	0.67110 0.0120
Cby	0.09211 0.7647	0.51460 0.0720	-0.13185 0.6676	-0.49402 0.0862	0.67110 0.0120	1.00000

Les pays développés

Pour 28 pays développés nous avons trouvé des statistiques complètes ; le seul résultat qui mérite d'être mentionné est la corrélation négative (quasiment négligeable) entre le (Priv) et le (Growth). De plus, il faut noter que statistiquement, les résultats ne sont pas significatifs.

Variable	Nb	Moyenne	Écart-type	Somme	Minimum	Maximum
Growthsh	28	1.99186	1.79263	55.77212	-2.83921	7.74544
Growth	28	2.15829	1.72263	60.43219	-2.45700	7.49717
Lly	28	0.72158	0.30341	20.20419	0.31429	1.68314
Btot	28	0.93013	0.06233	26.04354	0.69240	0.99589

Priv	28	0.57530	0.26169	16.10833	0.22462	1.43554
Cby	28	0.04911	0.04510	1.37518	0.00463	0.18950

La corrélation pour les pays développés

	Growthsh	Growth	Lly	Btot	Priv	Cby
Growthsh	1.00000	0.96623 <.0001	0.24654 0.2060	0.11454 0.5617	0.01922 0.9227	-0.00447 0.9820
Growth	0.96623 <.0001	1.00000	0.22042 0.2597	0.18948 0.3342	-0.05712 0.7728	-0.12285 0.5334
Lly	0.24654 0.2060	0.22042 0.2597	1.00000	0.24066 0.2173	0.58939 0.0010	-0.11770 0.5508
Btot	0.11454 0.5617	0.18948 0.3342	0.24066 0.2173	1.00000	0.50991 0.0056	-0.92612 <.0001
Priv	0.01922 0.9227	-0.05712 0.7728	0.58939 0.0010	0.50991 0.0056	1.00000	-0.31874 0.0983
Cby	-0.00447 0.9820	-0.12285 0.5334	-0.11770 0.5508	-0.92612 <.0001	-0.31874 0.0983	1.00000

L'analyse de la corrélation entre le développement financier et la croissance économique pour les quatre groupes des pays montre que malgré le fait que la corrélation soit en conformité avec la littérature pour le groupe des pays en transition et le groupe des pays développés, l'image n'est pas claire pour les pays en développement et les pays les moins développés.

Le test empirique

Le test empirique de l'effet du développement financier sur la croissance économique va être mené sur un seul groupe de pays en développement. Ce groupe contient deux types de pays selon leur niveau du développement économique : les pays les moins développés et les pays en développement. Autrement dit, ce groupe contient tous les pays qui ont un PIB *per capita* moins de 3.595\$. Nous appelons ce groupe dans ce qui va suivre : le groupe des pays en développement. Le numéro des pays pour lesquels nous avons pu compiler des statistiques complètes est 47. La corrélation entre les quatre indicateurs du développement financier et les deux indicateurs de croissance économique pour les pays dans ce groupe est présentée dans le tableau ci-après.

La corrélation pour les pays en développement (les pays les moins développés et les pays en développement)

	Growthsh	Growth	Lly	Btot	Priv	Cby
Growthsh	1.00000	0.75750 <.0001	0.01463 0.9222	0.33080 0.0231	-0.04594 0.7591	-0.16206 0.2764
Growth	0.75750 <.0001	1.00000	0.00830 0.9558	0.23424 0.1130	0.00581 0.9691	-0.05496 0.7137
Lly	0.01463 0.9222	0.00830 0.9558	1.00000	-0.38569 0.0074	0.08563 0.5671	0.26967 0.0668
Btot	0.33080 0.0231	0.23424 0.1130	-0.38569 0.0074	1.00000	0.24095 0.1028	0.06157 0.6810
Priv	-0.04594 0.7591	0.00581 0.9691	0.08563 0.5671	0.24095 0.1028	1.00000	0.43290 0.0024
Cby	-0.16206 0.2764	-0.05496 0.7137	0.26967 0.0668	0.06157 0.6810	0.43290 0.0024	1.00000

Selon le tableau précédent, la corrélation entre les indicateurs du développement financier et les deux indicateurs de croissance économique n'est, ni statistiquement ni économiquement significative²⁸¹. Ce résultat, qui est en contradiction avec la littérature, nous laisse avec des doutes par rapport à l'effet réel du développement financier sur la croissance économique pour les pays en développement. En effet, il y a trois arguments possibles pour interpréter ce résultat. Le premier argument : les statistiques que nous avons utilisées dans le modèle ne sont pas fiables. Nous ne renforçons pas cet argument, parce que si c'est le cas, comment expliquer le fait que l'application du modèle sur tous les pays, en utilisant les mêmes statistiques, donne des résultats en conformité avec la littérature ? Le deuxième argument : il n'y a pas de corrélation réelle entre le développement financier et la croissance économique pour les pays en développement (ce qui est vrai pour les pays développés n'est pas nécessairement vrai pour les pays en développement). Le troisième argument : autres variables qui influencent la croissance économique doivent être prises en considération pour rendre les résultats plus fiables par rapport à la corrélation entre les indicateurs pour les pays en développement. Pour tester ce dernier argument, nous appliquons un modèle de régression (OLS Ordinary Least Square) sur le groupe de pays en développement.

²⁸¹ La seule exception est l'indicateur (Btot).

Le modèle

Pour appliquer le modèle de régression (OLS), nous utilisons les variables des modèles de croissance économique endogène (*endogenous economic growth*) sur le groupe des pays en développement. L'utilité de ce modèle vient du fait qu'il montre la corrélation entre chaque variable explicative et la variable dépendante (dans notre cas, la croissance économique) en contrôlant, au même temps, tous les autres variables explicatives. Autrement dit, nous pouvons mesurer la corrélation entre tous les indicateurs du développement financier et la croissance économique en prenant en compte les autres variables explicatives. Le modèle de régression prend la forme suivante :

$$\text{Croissance} = \alpha + \beta \text{ Finance} + \gamma (\text{variables explicatives}) + \varepsilon,$$

En raison du manque des statistiques complètes pour toutes les variables, nous perdons 5 pays de notre base de données. Le nombre des pays en développement sur lesquels nous appliquons le modèle est 42. Les pays sont : Bolivie, Cameroun, Congo, Colombie, République Dominicaine, Ecuador, Egypte, Ghana, Gambie, Guatemala, Guyana, Honduras, Haïti, Indonésie, Inde, Jamaïque, Jordanie, Kenya, Sri Lanka, Lesotho, Maurice, Malawi, Malaisie, Niger, Népal, Pakistan, Panama, Pérou, Philippines, Papua New Guinea, Paraguay, Soudan, Sénégal, Sierra Leone, El Salvador, Syrie, Togo, Thaïlande, Tunisie, Zaïre, Zambie et Zimbabwe.

Les variables explicatives que nous utilisons dans le modèle peuvent être réparties en trois groupes : la série simple, la série de la politique et la série complète. La série simple contient deux indicateurs : le logarithme de l'initial et réel PIB *per capita* pour contrôler la convergence et le nombre moyen des années d'éducation comme indicateur du stock du capital humain dans l'économie. La série de la politique contient les deux indicateurs de la série simple plus quatre nouvelles variables : le taux de l'inflation et le taux des dépenses du gouvernement par rapport au PIB comme des indicateurs de la stabilité macroéconomique. Ensuite, la somme des exportations et des importations par rapport au PIB et le *black market premium* pour mesurer le degré d'ouverture de l'économie. La série complète contient tous les indicateurs de la série de la politique plus des mesures de la stabilité politique. Les mesures sont : le nombre des révolutions et des coups d'état et le nombre d'assassinats par mille habitants. Nous appliquons 4 régressions. Pour chaque régression, nous prenons en compte

toutes les variables explicatives de la série complète et un seul indicateur de développement financier. Les résultats sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau 1 - financial intermediation and economic growth: cross-section regressions, 1970-1995.

La variable dépendante est la croissance économique				
régressions	(1)	(2)	(3)	(4)
Intercept	13.51015 (4.21022)***	15.56690 (4.71102)***	16.04116 (4.68995)***	10.54770 (4.43586)**
PIB initiale ¹	-1.11317 (0.60676)*	-0.77422 (0.57014)	-1.08950 (0.58232)*	-1.06874 (0.62975)*
Schooling ² (average years of secondary)	4.70226 (2.41521)*	2.21793 (2.67984)	2.93769 (2.50645)	5.28444 (2.71999)*
Ouverture au commerce ¹ (IMP+EXP/GDP)	-1.15021 (1.68141)	-1.01146 (1.70883)	-0.88679 (1.68792)	-0.77288 (1.75186)
Inflation ²	-1.04524 (1.19426)	-1.07652 (1.25072)	-0.84322 (1.27127)	-2.44424 (1.18345)**
Dépenses du gouvernement ¹ (par PIB)	-4.17481 (2.31938)*	-5.47195 (2.51868)**	-4.84686 (2.40122)*	-3.30348 (2.54646)
Black Market Premium ²	0.74637 (0.78913)	-0.21784 (0.69808)	0.46903 (0.71939)	0.46281 (0.81169)
Btot ¹	6.56361 (2.86591)**			
Lly ¹		3.31177 (1.85136)*		
Priv ¹			3.30144 (1.66916)*	
Cby ¹				-1.10477 (0.96576)
Assassinat par 1000 habitants	-0.01334 (0.51041)	0.32066 (0.46539)	0.16667 (0.46364)	0.14878 (0.49113)
Révolutions et coups d'état par an	-1.32345 (1.08109)	-1.84727 (1.04499)*	-1.73219 (1.02551)	-1.24968 (1.09226)
R-square	0.4010	0.3591	0.3718	0.3227
Numéro d'observations	42	42	42	42

1- dans le modèle, cette variable est calculée comme le log de (variable).

2- dans le modèle, cette variable est calculée comme le log de (1 + variable).

Pour chaque pays, chaque variable représente la moyenne de la période (1970-1995).

*, **, *** : représentent, successivement, les niveaux 0,1 ; 0,05 ; 0,01 de la signification statistique des variables du développement financier. L'erreur type est entre parenthèse.

Les résultats dans le tableau sont en conformité avec la littérature pour les 4 indicateurs du développement financier, et ils sont considérablement significatifs au niveau statistique et économique. De plus, les résultats pour les autres variables explicatives sont aussi en conformité avec la littérature et les précédentes études empiriques. Par exemple, la littérature prévoit une relation négative entre le niveau initial du PIB et la croissance économique, et une relation positive entre le niveau moyen d'éducation secondaire et la croissance économique, ce qui est en conformité avec nos résultats.

A ce stade, nous rejetons le deuxième argument cité plus haut, qui indique qu'il n'y a pas de corrélation entre le développement financier et la croissance économique pour les pays en développement, et que ce qui peut être vrai pour les pays développés n'est pas nécessairement vrai pour les pays en développement. En effet, le développement financier peut jouer un rôle crucial dans le processus de croissance économique pour les pays en développement. Mais comment les pays en développement peuvent réaliser le développement financier ?

3.2 Les banques étrangères, le développement financier et la croissance économique

3.2.1 Les effets de l'entrée des banques étrangères

L'entrée des banques étrangères sur les marchés des pays en développement constitue une des politiques vivement préconisées par la Banque Mondiale et le Fond Monétaire International pour promouvoir le développement financier et ainsi la croissance économique. Nombreuses sont les études qui cherchent à découvrir les effets potentiels de cette entrée sur les économies des pays en développement. Certains concluent à des effets positifs, d'autres concluent à des effets négatifs. Nous présenterons, dans ce qui va suivre, un compte rendu des études les plus importantes qui examinent les effets de l'entrée des banques étrangères sur les économies des pays en développement. En suite, nous testerons empiriquement les effets indirects de l'entrée des banques étrangères sur la croissance économique par le biais de ses effets sur le développement financier des pays en développement.

Introduction

L'ouverture du marché d'un pays aux banques étrangères, bien capitalisées et diversifiées au niveau international, contient plusieurs bénéfices potentiels. Tout d'abord, l'entrée des banques étrangères dans un pays peut être considéré comme un moyen pour encourager l'afflux des capitaux²⁸². De plus, les banques étrangères constituent une source importante de capital pour les investisseurs pendant la période de chocs. En effet, tandis que les banques locales qui opèrent uniquement (ou principalement) dans le marché domestique peuvent en être sévèrement touchées, de grandes banques qui opèrent dans plusieurs pays, avec une petite partie de ces opérations dans le marché domestique, risquent moins d'être affectées. Ces dernières peuvent aussi offrir de nouveaux capitaux nécessaires au secteur bancaire affaibli suite à une crise financière²⁸³.

²⁸² Levine (1996).

²⁸³ Peek and Rosengren (2000).

La présence des banques étrangères, bien capitalisées, peut aussi alléger la gravité des chocs domestiques sur le stock des dépôts pendant les périodes de crises. En effet, elle contribue à atténuer la fuite du capital hors du pays, en proposant aux épargnants un endroit plus sûr (*safe haven*) que les banques domestiques pour placer leurs argents²⁸⁴.

Les banques étrangères participent également au développement financier. Elles peuvent, directement et indirectement, aider à réaliser une meilleure qualité, prix et disponibilité des services financiers dans le marché domestique. Elles le font directement, en fournissant des services bancaires de haute qualité aux consommateurs²⁸⁵, et indirectement, en entrant en compétition avec les banques domestiques, ce qui incite ces dernières à améliorer leur qualité et à baisser leur prix²⁸⁶. De plus, les filiales et les branches des grandes banques internationales, qui possèdent normalement de fortes exigences au niveau de la comptabilité et de la révélation d'informations, peuvent inciter les banques domestiques à imiter leurs pratiques pour rester dans la compétition. Cela peut aussi encourager les bureaux de comptabilité et d'audit à améliorer la qualité de leurs services. La présence des banques étrangères intensifie également la pression sur les gouvernements pour améliorer leurs systèmes de régulation et de supervision. En effet, les banques étrangères s'engagent normalement dans des activités modernes et plus sophistiquées, et elles fournissent des nouveaux produits financiers. Les autorités domestiques chargées de la supervision des banques se trouvent donc obligées d'améliorer la qualité et le nombre de ses employés pour mieux superviser les banques étrangères, ainsi que les banques domestiques²⁸⁷.

L'entrée des banques étrangères peut aider à transférer la technologie et à améliorer la qualité du personnel dans les banques domestiques. En effet, les banques les plus actives au niveau mondial sont les banques les plus efficaces dans leur pays²⁸⁸. Quand elles entrent le marché d'un pays, elles cherchent à embaucher des banquiers locaux qui possèdent une meilleure connaissance de l'économie. Ces derniers apprennent les pratiques sophistiquées et la technologie moderne utilisées par les banques internationales, et ils les transfèrent avec eux quand ils retournent travailler dans les banques domestiques²⁸⁹. Les banques étrangères

²⁸⁴ Ibid.

²⁸⁵ IMF (2000).

²⁸⁶ Levine (1996).

²⁸⁷ IMF (2000).

²⁸⁸ Focarelli and Pozzolo (2002).

²⁸⁹ IMF (2000), The World Bank (2002).

peuvent aussi améliorer la qualité des personnels en proposant des formations aux banquiers locaux²⁹⁰.

Malgré ces nombreux bénéfices potentiels, plusieurs pays continuent d'être peu disposés à ouvrir leurs marchés aux banques étrangères. Ils croient que les banques étrangères peuvent étouffer le développement financier à la place d'améliorer la provision des services financiers et du capital. En effet, les banques étrangères sont souvent accusées de stimuler la fuite du capital hors du pays. Elles sont aussi accusées de servir, uniquement, les segments du marché les plus profitables ; ou de ne pas servir le marché de détail ; ou de dominer le marché domestique ; ou de servir seulement les entreprises multinationales²⁹¹. Leur réputation et longue expérience dans le marché international leur donnent la priorité de choisir entre les clients les plus profitables et de dominer le marché financier domestique ; phénomène que les économistes appellent le *cherry picking*. Cette situation peut avoir des effets néfastes sur la stabilité du système bancaire en ne laissant aux banques domestiques que le choix de servir les segments les plus risqués dans le marché²⁹². De plus, les banques étrangères sont moins prêtes de servir les PME (petites et moyennes entreprises) que les grandes entreprises. Cela peut avoir des effets négatifs sur le processus de développement économique, particulièrement pour les pays en développement, où les PME font partie des éléments cruciaux pour réaliser des taux plus élevés d'emploi et de croissance économique²⁹³. Les banques étrangères sont également accusées d'un manque d'engagements dans les marchés domestiques. Plusieurs analystes craignent qu'elles vont se retirer (*cut and run*) quand elles envisagent des problèmes dans le marché local ou dans leur marché domestique. Cela peut augmenter la fragilité du système financier domestique, particulièrement pour les pays où les banques étrangères en font une partie importante²⁹⁴. Une dernière inquiétude est que les autorités domestiques risquent de perdre le contrôle sur des décisions qui peuvent avoir des effets importants sur l'ensemble de l'économie. En effet, cette perte de contrôle vient du fait que les autorités des banques étrangères peuvent imposer de nouvelles régulations qui risquent d'influencer le comportement de ces banques dans le marché domestique²⁹⁵.

²⁹⁰ Par exemple, la Citibank a annoncé qu'elle a formé 5000 banquiers dans les pays en développement.

²⁹¹ Levine (1996).

²⁹² The World Bank (2002). Tamirisa et al. (2000).

²⁹³ Agenor (2001).

²⁹⁴ Levine (1996).

²⁹⁵ Peek and Rosengren (2000).

En générale, les études précédentes cherchent à tester des différentes hypothèses sur les coûts et les bénéfices potentiels de l'entrée ou la présence des banques étrangères. Nous présenterons, dans ce qui va suivre, les résultats des études les plus importantes. Nous les regroupons en quatre sections :

- La performance relative des banques étrangères ;
- Les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques ;
- Les banques étrangères et les PME ;
- Les banques étrangères et les crises.

La performance relative des banques étrangères

Berger et al. (2000) présentent deux hypothèses visant à clarifier les raisons pour lesquelles les performances obtenues par les banques étrangères peuvent être différentes de celles obtenues par les banques domestiques. Selon la première (*home field advantage*), les institutions domestiques sont plus efficaces que les institutions étrangères. En général, les institutions étrangères peuvent envisager des difficultés organisationnelles pour gérer ou surveiller une banque à distance. Ces difficultés organisationnelles peuvent prendre plusieurs formes. Elles pourront par exemple résider dans le coût élevé nécessaire permettant de convaincre des directeurs de travailler à l'étranger, dans l'évaluation du comportement et de l'effort des directeurs à l'étranger mais aussi l'évaluation de la performance de la banque par rapport aux autres banques dans le marché. Ces institutions peuvent aussi envisager d'autres difficultés, y compris : la langue, la culture, la monnaie, les structures de régulation et de supervision ou autres difficultés implicites ou explicites.

Selon la deuxième hypothèse (*global advantage*), certaines institutions étrangères sont capables de surmonter ces difficultés et d'opérer plus efficacement que les institutions domestiques d'un autre pays. Leur supériorité dans le domaine de la direction ou de la gestion des risques et leur supériorité à fournir une meilleur qualité/variété des services aux consommateurs leur permettent de devenir plus efficaces que les banques domestiques.

En effet, L'importance relative des banques étrangères sur les banques domestiques sera mise en avant dans un nombre croissant d'articles cherchant à empiriquement attester ce fait. Les résultats obtenus par ces articles dépendent des pays traités et apporteront par conséquent des résultats diversifiés. D'une part, les travaux testant cette performance à l'égard des pays développés en concluront que les banques domestiques peuvent être plus efficaces que les banques étrangères. D'autre part, les études traitant cette même performance des banques étrangères mais à l'égard des pays en développement obtiendront un résultat contraire²⁹⁶.

Un article de Berger et al. (2000) ainsi que celui de Berger et Humphrey (1997), qui offrent un compte rendu de 130 articles traitant de ce sujet, en concluent que les banques étrangères sont en mesure d'être plus efficaces que les banques domestiques, pour les pays développés. Nous intéressant aux pays en développement, le tableau qui suit présente une part importante des études empiriques qui traitent de la relative performance des banques étrangères. Les résultats présentés mettent tout d'abord en relief la supériorité de performance des banques étrangères.

Néanmoins, les résultats apportés par les études empiriques ne sont pas aussi triviaux qu'il n'y paraît. Une analyse plus détaillée des résultats obtenus, mérite d'être faite. Bhattacharya et al. (1997) distinguent trois groupes de banques : les banques étrangères, les banques privées et les banques publiques. Ils trouvent que malgré le fait que les banques étrangères sont, en moyenne, moins efficaces que les banques publiques, leur variation en terme de performance est la plus grande. Tandis que les banques publiques perdent 2.69% d'efficacité, tout au long de la période étudiée, les banques étrangères gagnent 6.77% d'efficacité. Les banques privées marquent un changement négligeable de performance de 0.07%. Deux conclusions peuvent être tirées de cet article. Tout d'abord, la distinction entre les banques publiques et les banques privées dans le marché domestique peut nous donner une image plus claire par rapport à la performance relative des banques étrangères au marché domestique. Ensuite, les banques étrangères ont besoin de temps pour s'adapter au marché domestique et réaliser une meilleure performance. Detragiache et Gupta (2006), de leur part, distinguent entre les banques domestiques et les banques étrangères non régionales et régionales, et ils trouvent que les banques étrangères non régionales sont les plus efficaces

²⁹⁶ Micco et al. (2006).

dans le marché. Ils ne trouvent pas une supériorité claire en terme de performance des banques étrangères régionales par rapport aux banques domestiques. Havrylchyk (2006) distingue lui aussi entre deux groupes de banques étrangères. La première contient les *greenfield* banques tandis que la deuxième contient les banques domestiques achetées par les étrangers. L'auteur conclut que la meilleure performance des banques étrangères par rapport aux banques domestiques est uniquement due à la meilleure performance des *greenfield* banques.

Yildirim et Philippatos (2003) trouvent que les banques étrangères sont plus efficaces que les banques domestiques en terme du coût mais moins efficaces en terme des bénéfices. Tandis que Sturm et Williams (2004) trouvent que les banques étrangères sont, en moyenne, plus efficaces que les banques domestiques, mais que cette supériorité n'implique pas une meilleure performance au niveau des bénéfices par rapport aux banques domestiques. Micco et al. (2006) contestent les résultats des deux derniers articles. Ils concluent que les banques étrangères dans les pays en développement sont plus efficaces que les banques domestiques (privées et publiques), en terme de coût ainsi qu'en terme de bénéfices. Mucci et al. (2004) trouvent que la participation des étrangers dans les banques locaux améliore la condition et la performance des ces derniers.

Lensink et al. (2008) mettent le point sur l'importance de la qualité des institutions dans le marché domestique pour déterminer la performance relative des banques étrangères. Pour un groupe de 105 pays entre les années 1998-2003, ils trouvent que les banques étrangères sont moins efficaces que les banques domestiques. Cependant, le degré auquel les auteurs donnent raison à ce résultat dépend de la qualité des institutions dans le pays d'origine et le pays d'accueil. Des meilleurs institutions améliorent l'efficacité des banques étrangères. De la même manière, ils trouvent que plus la distance entre les institutions des deux pays (*institutional distance*) est petite, et plus les banques étrangères fonctionnent

Les résultats des études empiriques sur l'efficacité des banques étrangères

Auteurs	Pays	Période	Les résultats empiriques
Berger et al. (2000)	France, Allemagne, Espagne, Royaume-Uni et Etats-Unis.	1993-1998	Dans la plupart des cas, les banques étrangères peuvent être moins efficaces que les banques domestiques ; tout en sachant que des banques issues de certains pays peuvent avoir la même efficacité que ces banques domestiques et que de la même manière les banques provenant d'un seul pays (EU) peuvent être plus efficaces.
Hansan and Marton (2000)	Hongrie	1993-1997	Les banques étrangères et les banques avec une grande participation des étrangers sont associées avec moins d'inefficacité.
Bhattacharya et al. (1997)	Inde	1986-1991	Les banques que les étrangers possèdent sont un peu plus efficaces que les banques privées domestique, mais les banques que le gouvernement possède sont les plus efficaces.
Sturm and Williams (2004)	Australie	1988-2001	Les nouvelles banques étrangères sont plus efficaces au niveau d'input que les banques domestiques, principalement due à une supériorité dans l'efficacité d'échelle.
Bonin et al. (2005)	11 pays européens en transition	1996-2000	Les banques que les étrangers possèdent sont plus efficaces que les autres banques au niveau du coût.
Green et al. (2004)	9 pays européens en transition	1995-1999	Les banques étrangères ne sont pas plus efficaces que les banques domestiques. La participation des étrangers dans le secteur bancaire n'a pas, significativement, réduit le coût.
Havrylchyk (2006)	Pologne	1997-2001	Les banques étrangères sont plus efficaces que les banques domestiques.
Jemric and Vujcic (2002)	Croatie	1995-2000	Les banques étrangères sont plus efficaces que les banques domestiques.
Grigorian and Manole (2002)	17 pays européens en transition	1993-2000	Les banques étrangères sont, significativement, plus efficaces que les banques domestiques.
Yildirim and Philippatos (2003)	12 pays européens en transition	1993-2000	Les banques étrangères sont plus efficaces que les banques domestiques privées et les banques publiques au niveau du coût, mais elles sont moins efficaces au niveau de bénéfices.
Kasman et al. (2005)	16 pays de L'Amérique Latine et des Caraïbes.	1996-2001	Les banques étrangères sont, significativement, plus efficaces que les banques domestiques.

Les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques

Nombreux sont les auteurs qui ont traité le sujet sur les effets potentiels de l'entrée des banques étrangères sur le secteur bancaire de l'économie domestique. Ils trouvent que les banques étrangères ont des effets positifs sur l'économie, parce qu'elles peuvent participer à une meilleure allocation des ressources et à une meilleure efficacité des banques domestiques²⁹⁷. Une grande quantité d'études empiriques cherchent à en attester. Deux groupes d'études peuvent être distingués : (1) les études menées sur un groupe de pays, et (2) les études menées sur un seul pays (tableau).

1- les études empiriques sur un groupe de pays

Demirgüç-Kunt et Huizinga (1999) examinent l'effet de plusieurs variables dont, la participation des étrangers, sur le revenu net d'intérêt et sur la rentabilité des banques domestiques. Ils trouvent que l'entrée des banques étrangères est associée à un niveau plus élevé de marge nette d'intérêt et de bénéfices dans les pays en développement, alors que ce résultat est inverse dans les pays développés. La première étude qui analyse concrètement l'effet de l'entrée des banques étrangères, est celle de Claessens et al. (2001). Ils mènent leur analyse sur un groupe de pays développés et en développement. Ils en concluent que l'entrée des banques étrangères est associée à une meilleure efficacité du système bancaire domestique. Cette meilleure efficacité résulte du fait que les banques étrangères participent à baisser les coûts, les bénéfices et la marge net d'intérêt des banques domestiques.

En effet, un niveau élevé de bénéfices reflète une absence de compétition dans le marché, alors qu'un niveau élevé du coût reflète une direction moins efficace et des structures organisationnelles inférieures. L'entrée des banques étrangères peut permettre aux banques domestiques de réduire leurs coûts en cherchant à appliquer les meilleurs techniques et pratiques bancaires utilisés par les banques étrangères. De plus, l'entrée des banques étrangères peut forcer les directeurs des banques domestiques de quitter leur vie tranquille « *quiet life* », et faire preuve de plus d'effort pour améliorer l'efficacité de leur banque.

²⁹⁷ Levine (1996).

Claessens et Lee (2002) mènent leur étude sur un groupe de pays en développement. Ils trouvent que la présence des banques étrangères dans le marché domestique est associée à une baisse de coûts, de bénéfices et de la marge nette d'intérêt. Cela leur permet de conclure que la présence des banques étrangères participe à améliorer l'efficacité des banques domestiques et à rendre le marché domestique plus compétitif²⁹⁸. De plus, ils trouvent que l'ouverture actuelle et le niveau auquel le marché domestique est formellement ouvert à l'entrée des banques étrangères, ont des effets complémentaires et similaires sur la performance des banques domestiques.

Hermes et Lensink (2002) arrivent à des résultats différents que ceux de Claessens et al. (2001), et en concluent, que l'entrée des banques étrangères peut avoir des effets différents selon le fait que les pays sont développés ou en développement. Ils mènent leur étude sur un groupe de pays en développement et en déduisent que l'entrée des banques étrangères participe à augmenter les coûts et la marge nette d'intérêt des banques domestiques. Pourtant, le résultat sur les bénéfices est ambigu. De plus, les auteurs indiquent qu'il y a un certain niveau à partir duquel les effets de l'entrée des banques étrangères sur la compétitivité du marché et l'efficacité des banques domestiques, commencent à se reproduire. A un niveau bas d'entrée les banques domestiques augmentent leurs coûts en essayant d'assimiler les techniques et pratiques modernes utilisés par les banques étrangères. Cependant, leur pouvoir dans un marché peu compétitif leur permettent d'augmenter la marge nette d'intérêt et leurs revenus. L'effet sur les bénéfices dépend de leur capacité à pouvoir transmettre l'augmentation des coûts aux consommateurs et à réaliser plus de revenu. A partir d'un certain niveau d'entrée des banques étrangères, le marché domestique devient plus compétitif et le pouvoir des banques domestiques d'augmenter leur marge nette d'intérêt et leurs revenus, baisse, ce qui les oblige à baisser leurs coûts.

Lensink et Hermes (2004) cherchent à tester si les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques dépendent du niveau de développement économique. Ils mènent leur analyse sur deux groupes de pays selon leur niveau de développement économique, et trouvent que : pour les pays à un niveau bas de développement économique, l'entrée des banques étrangères est associée à des coûts et des marges d'intérêt plus

²⁹⁸ Les auteurs étudient aussi l'effet de la nouvelle entrée des banques étrangères et trouvent qu'elle participe à baisser la marge nette d'intérêt des banques domestiques. Elle est aussi associée à une augmentation des coûts et des bénéfices des banques domestique, mais les résultats sur les coûts et les bénéfices ne sont pas statiquement significatifs.

importants pour les banques domestiques. Les résultats n'indiquent aucune association par rapport aux profits. Ensuite, pour les pays à un niveau élevé de développement économique, les coûts, les marges et les profits des banques domestiques ne marquent aucune association ou une association négative avec l'entrée des banques étrangères. Les auteurs indiquent que leurs résultats sur les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques se concentrent sur le court terme. Pour le long terme, ils trouvent que les résultats pour les pays à un niveau bas de développement peuvent changer, et les effets sur les coûts et les marges d'intérêt peuvent devenir négatifs.

Un autre article de Hermes et Lensink (2004), met en évidence le fait que les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques dépendent également du niveau de développement financier du pays. Ils indiquent que les résultats pour les coûts et les marges d'intérêt sont positifs pour les pays à un niveau bas de développement financier, tandis qu'ils sont négatifs par rapport aux profits. Les résultats pour les pays à un niveau élevé de développement financier sont inverses. Les auteurs interprètent leurs résultats de la manière suivante : dans un pays à un niveau bas de développement financier, la différence de la qualité des services financiers fournis par les banques étrangères et domestiques, est large. Pour que les banques domestiques restent dans le marché et puissent entrer en compétition avec les banques étrangères, elles se retrouvent dans l'obligation de faire de lourds investissements pour améliorer la qualité de leurs services et pour introduire les techniques et pratiques modernes utilisées par les banques étrangères. Cela implique une considérable augmentation des coûts pour ce groupe de pays. Par contre, la différence de qualité des services pour un pays à un niveau élevé de développement financier est faible, ce qui n'implique pas une augmentation des coûts. Au contraire, des banques domestiques se trouvent obligées de baisser leurs coûts pour rester dans le marché. Par rapport aux profits, les auteurs suggèrent que la baisse des profits pour les pays à un niveau bas de développement financier, est due à une augmentation des coûts plus importante que celle des marges d'intérêt. A la différence, la baisse des coûts est plus importante que la baisse des marges d'intérêt pour les pays à un niveau plus élevé de développement financier ; ce qui implique une augmentation des profits.

Yeyati et al. (2003) et Gelos et Roldos (2004) présentent deux études intéressantes sur les effets de la participation des étrangers dans le système bancaire sur la compétitivité du marché domestique. Yeyati et al. (2003) concluent que la participation des étrangers conduit à

un marché moins compétitif pour les pays de l'Amérique latine. Selon les auteurs, la relation positive entre la participation des étrangers et les profits des banques domestiques leur donne raison et confirme leurs résultats. Gelos et Roldos (2004) examinent l'évolution de la structure du marché de huit pays de l'Europe et de l'Amérique Latine pendant les années 1990. Ils trouvent que malgré le fait que les marchés de ces pays ont eu un processus significatif de consolidation, reflétés par une baisse importante du numéro de banques, la concentration dans ces marchés n'a pas augmenté. Ils concluent que la participation des étrangers dans le système bancaires de ces pays a aidé à empêcher la baisse de la compétitivité associée à cette consolidation.

Lee (2002) analyse les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques des pays de MENA²⁹⁹. Ses résultats sont similaires à ceux des études précédentes menées sur un groupe de pays en développement par rapport aux coûts et aux marges d'intérêt, mais sont différents par rapport aux profits. En effet, l'auteur conclut que les banques étrangères participent à augmenter les coûts, les marges d'intérêt et les profits. La différenciation entre ses résultats et les résultats des études précédentes par rapport aux profits, sont dus à la capacité des banques domestiques dans ces pays à suffisamment augmenter leurs revenus pour compenser l'augmentation des coûts.

2- les études empiriques sur un seul pays

Denizer (2000) analyse le comportement et les effets de l'entrée des banques étrangères en Turquie. Il trouve qu'elles se spécialisent dans certains segments du marché et que leur rentabilité est principalement due aux revenus provenant des frais de services fournis à leurs clients. L'entrée des banques étrangères produit les effets bénéfiques attendus. Elle a participé à rendre le marché domestique plus compétitif. Le fait que les résultats dus à l'entrée des banques étrangères s'avèrent négatifs sur les coûts et les bénéfices des banques commerciales domestiques, le démontre. Les résultats sur la marge nette d'intérêt sont ambigus et dépendent des variables utilisées. En se référant à ces résultats, l'auteur conclue que le numéro des banques étrangères dans le système bancaire n'explique pas l'effet sur la marge d'intérêt, mais ce sont les produits et les services que les banques étrangères fournissent, et leur manière de diriger leurs affaires.

²⁹⁹ MENA: Middle East and North African countries.

Barajas et al. (1999) mènent leur analyse sur le marché domestique de la Colombie. Ils concluent que l'entrée des banques étrangères a eu des effets positifs sur le secteur bancaire. Elle a participé à réduire les coûts et les marges d'intérêt des banques domestiques. Mais elle a aussi participé à dégrader la qualité des crédits dans le marché, particulièrement pour les banques domestiques. Les auteurs proposent deux interprétations pour ce dernier résultat : (1) l'amélioration de la compétition dans le marché mène les banques à prendre plus de risque en raison de la perte de leur « *franchise value* », ou (2) la fuite des clients les plus solvables aux banques étrangères.

Clarke et al. (2000) testent l'hypothèse selon laquelle les banques étrangères entrent dans les secteurs où elles ont des avantages comparatifs, et font pression sur les banques domestiques qui se concentrent à servir ces secteurs. Ils mènent leur analyse sur l'Argentine. Leurs résultats donnent raison à cette hypothèse et la valident. En effet, les auteurs trouvent que les banques domestiques spécialisées dans le secteur industriel, un secteur où les banques étrangères consacrent traditionnellement une importante partie de leurs prêts, en ayant tendance à avoir de plus bas bénéfices et marges d'intérêt que les autres banques domestiques. Par contre, les banques domestiques qui consacrent une importante partie de leurs prêts aux consommateurs, un secteur où les banques étrangères ne donnent pas beaucoup d'importance, se trouvent avec un niveau plus élevé de marges d'intérêt et de bénéfices. Les auteurs mènent aussi leur analyse sur les banques domestiques qui se concentrent sur les prêts hypothécaires, un secteur où les banques étrangères sont entrées agressivement pendant les années 1990s. Ils trouvent que les banques domestiques dans ce secteur subissent une baisse des marges d'intérêt et une augmentation des coûts.

Okuda et Rungsomboon (2004) concluent aux effets négatifs de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques en Thaïlande. Ils trouvent qu'elle a participé à augmenter les coûts et les marges d'intérêt et à baisser les bénéfices des banques thaïlandaises. Pourtant, les auteurs établissent le fait que ces résultats négatifs par rapport aux banques thaïlandaises, sont dus à plus de compétition dans le marché domestique, et ne sont valables que pour le court terme. Pour le long terme, les auteurs anticipent l'amélioration de la performance des banques domestiques.

Unite et Sullivan (2003) examinent les effets de l'entrée des banques étrangères sur le secteur bancaire des Philippines. Ils en concluent que les banques étrangères ont contribué à rendre le marché domestique plus compétitif. Une baisse des coûts, des bénéfices et des marges d'intérêt en fait la preuve. Pourtant, en étudiant les effets sur plusieurs types de banques domestiques, les auteurs trouvent que les gains d'efficacité se concentrent sur les banques domestiques qui ont un niveau plus élevé d'affiliation aux groupes « *groupe-affiliate ownership* ». Les gains pour les banques domestiques, sujet à une augmentation de la participation des étrangers, sont plus faibles. De plus, comme Barajas et al. (1999), les auteurs concluent à des effets négatifs représentés par l'augmentation du risque dans le marché domestique.

Deux articles analysent les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques au Mexique. Haber et Musacchio (2005) trouvent que les banques étrangères n'ont pas participé à améliorer la compétitivité du marché domestique. En effet, leur entrée a été associée à une augmentation des bénéfices et des marges d'intérêt des banques domestiques. Les auteurs estiment que la raison principale de ces résultats est la grande concentration du système bancaire, avant et après l'entrée des banques étrangères³⁰⁰, et l'environnement faible des droits du contrat (*contract rights*). Schulz (2006) conclue aux effets positifs limités de l'entrée des banques étrangères sur l'efficacité des banques domestique. Mais il trouve que la contribution principale des banques étrangères était la recapitalisation du secteur bancaire après la crise financière qui a touché le pays en 1994, et l'amélioration de la qualité des actifs des banques mexicaines.

³⁰⁰ La proportion des 4 plus grandes banques dans le système est dans les environs de 70% depuis la privatisation en 1991.

Les résultats des études sur les effets de l'entrée des banques étrangères sur les banques domestiques

Auteur	Pays	Période	Bénéfices	Coûts	Marge net d'intérêt	Résultats
les études empiriques sur un groupe de pays						
Claessens et al. (2001)	80 pays développés et en développement	1988-1995	-	-	-	C'est le nombre des banques étrangères, et pas leur part dans le marché qui compte pour influencer les banques domestiques.
Claessens et Lee (2001)	39 pays en développement	1995-2000	-	-	-	Une combinaison entre la présence des banques étrangères et les engagements pour ouvrir le marché est nécessaire pour réaliser les gains de l'entrée des banques étrangères.
Hermes et Lensink (2001)	26 pays en développement	1990-1996	ambigu	+	+/-	Les résultats diffèrent entre les pays développés et les pays en développement. Les effets des banques étrangères commencent après un certain niveau d'entrée.
Hermes et Lensink (2004)	Pays financièrement en développement	1990-1996	-	+	+	Les effets de l'entrée des banques étrangères diffèrent entre les pays selon leur niveau de développement financier.
	Pays financièrement développés		+	-	-	
Lensink et Hermes (2004)	Pays en développement	1990-1996	0	+	+	Les effets de l'entrée des banques étrangères diffèrent entre les pays selon leur niveau de développement économique.
	Pays développés		0/-	0/-	0/-	
Lee (2002)	Pays du MENA	1995-2000	+	+	+	Les variables liées à la régulation sont plus importantes que les variables liées à la performance des banques ou les variables macroéconomiques pour attirer les banques étrangères.
Les études empiriques sur un seul pays						
Denizer (2000)	Turquie	1980-1997	-	-	ambigu	Ce n'est pas le nombre des banques étrangères dans le système bancaire qui explique l'effet sur les marges d'intérêt, mais ce sont les produits et les services que les banques étrangères fournissent, et leur manière de diriger leurs affaires.
Barajas et al. (1999)	Colombie	1991-1998		-	-	L'entrée des banques étrangères a participé à améliorer la compétitivité dans le marché domestique, mais aussi à nuire à la qualité des crédits, particulièrement pour les banques domestiques.

Clarke et al. (2000)	Argentine	1995-1997	-	+	-	C'est le degré d'implication des banques étrangères dans un secteur qui détermine leurs effets sur les banques domestiques.
Okuda et Rungsomboon (2004)	Thaïlande	1990-2002	-	+	+	Les résultats obtenus sont valables pour le court terme. A long terme, ces mêmes résultats pourront s'inverser.
Unite et Sullivan (2003)	Philippine	1990-1998	-	-	-	Les gains d'efficacité de l'entrée des banques étrangères se concentrent sur les banques qui ont un niveau plus élevé d'affiliation aux groupes (<i>groupe-affiliate ownership</i>), les gains pour les banques domestiques, sujet à une augmentation de la participation des étrangers, sont plus faibles.
Schulz (2006)	Mexique	1997-2004		0	+	L'entrée des banques étrangères n'a qu'un effet limité sur les banques domestiques. Cela est du, principalement, à le faible niveau de compétitivité dans le secteur bancaire domestique.
Haber et Musacchio (2005)	Mexique	1997-2004	+	-	+	L'entrée des banques étrangères n'a pas participé à améliorer la compétitivité dans le marché domestique.

Les banques étrangères et les PME

Les opposants à l'entrée des banques étrangères clament qu'elle peut avoir des effets négatifs sur les PME. Ils établissent le fait que l'entrée des banques étrangères dans les marchés des pays en développement peut réduire l'accès aux crédits, particulièrement pour les PME. Les résultats des études empiriques ne donnent pas raison à ces réclamations.

Berger et Udell (2002) présentent un modèle sur l'importance de structure organisationnel des banques pour fournir des prêts basés sur les relations « *relationship lending* ». Leur modèle identifie trois caractéristiques de ce type de prêt : (1) il dépend des informations « *soft* » sur l'entreprise, le propriétaire et la communauté locale. Ces informations ne sont pas faciles à observer, à vérifier et à transmettre ; (2) l'officier chargé du prêt « *loan officer* » est la personne qui a les meilleures informations sur l'entreprise, le propriétaire et la communauté locale, il en est le détenteur principal, et ces informations sont difficiles à partager avec les autres personnes dans la banque ; (3) un problème d'agence se produit entre l'officier du prêt et la direction en raison de la nature « *soft* » des informations qu'il détient. Les auteurs concluent que ce problème d'agence peut être résolu en rendant les banques plus petites et avec moins d'étapes dans la direction « *few managerial layers* ». Berger et al. (2001) testent empiriquement la validité de ce modèle. Ils utilisent une riche base de données sur les banques, les entreprises et les prêts en Argentine, pour expérimenter les effets de la taille et de la propriété étrangère des banques sur les prêts aux petites entreprises, en difficulté au niveau informationnel « *informationally opaque small firms* ». Les résultats donnent raison au modèle et suggèrent que les grandes banques et les banques étrangères peuvent avoir des difficultés pour fournir des prêts basés sur la relation « *relationship lending* » aux petites entreprises. Pourtant, par rapport aux banques étrangères, les résultats ne sont valides que si le siège de la banque est basé dans un pays loin.

Mian (2003) distingue trois types de banques : les banques privées, les banques étrangères et les banques publiques. Il conclut que les banques privées possèdent un avantage sur les autres banques par rapport aux prêts aux entreprises avec des informations « *soft* ». Par contre, les banques étrangères ont l'avantage d'accéder au capital de leurs parents, ce qui leur permet de baisser le coût de leur dépôt. Cet avantage a pour corollaire la restriction à prêter

uniquement aux entreprises avec des informations « *hard* »³⁰¹. Dans un article plus récent, Mian (2006) analyse les effets de la distance culturelle et géographique entre le siège des banques étrangères et leurs branches locales sur les prêts aux entreprises en difficulté informationnelle. Il utilise des statistiques qui couvrent 80,000 prêts durant une période de 7 ans. Il en conclue que plus la distance culturelle et géographique est grande et plus les banques étrangères évitent de prêter aux petites entreprises en difficulté informationnelle. Les effets peuvent être économiquement très importants. Ils peuvent exclure certains secteurs du financement des banques étrangères.

Clarke et al. (2001) mènent leur étude en s'appuyant sur une base de données composée de réponses à un questionnaire de plus que 4000 entreprises dans 38 pays en développement et en transition. Leur objectif est d'analyser la manière dont les emprunteurs perçoivent les effets de la présence des banques étrangères sur les taux d'intérêt et sur l'accès aux prêts à long terme. Les résultats empiriques montrent que l'entrée des banques étrangères a des effets positifs sur l'accès des entreprises aux crédits. Les entreprises dans les pays avec un niveau plus élevé de présence de banques étrangères ont tendance à évaluer les taux d'intérêt et l'accès aux prêts à long terme comme une contrainte moins importante sur leurs opérations et leur croissance que ceux dans les pays avec un niveau moins élevé. En effet, les résultats suggèrent que les effets positifs sont plus importants pour les grandes entreprises que pour les petites entreprises. De plus, ils ne donnent aucune preuve que les effets peuvent être négatifs sur les petites entreprises.

L'entrée des banques étrangères dans un marché de pays en développement peut avoir des effets positifs sur l'accès aux crédits des PME pour plusieurs raisons. Mester (1997) suggère que l'amélioration des méthodologies du *scoring* de crédit, l'augmentation de capacité des ordinateurs et la plus grande disponibilité des données commencent à encourager les banques qui étaient moins prêtes à servir les PME à changer de comportement et à donner plus d'importance à ce type de crédits³⁰². De plus, certains auteurs trouvent que la compétition pour les grandes entreprises peut forcer les banques domestiques à chercher de nouveaux clients, comme les PME. Bonin et Abel (2000) donnent raison à cet argument et montrent qu'en Hongrie, l'entrée des banques étrangères a encouragé les petites banques domestiques à

³⁰¹ Hard informations : ce sont les informations faciles à observer, à vérifier et à transmettre, comme par exemple, des documents officiels sur l'état financier actuel d'une entreprise.

³⁰² Garber et Weisbrod (1994) notent que ces méthodes de scoring du crédit peuvent envisager des contraintes informationnelles importantes dans les pays en développement.

servir de nouveaux segments du marché. De la même façon, en s'appuyant sur des réponses au questionnaire des banques originaires de 78 pays, Jenkins (2000) trouve que 44% des banques qui prêtent aux petites entreprises répondent que le changement des conditions du marché et l'augmentation de la compétition pour prêter aux grandes et moyennes entreprises sont les deux plus importantes raisons pour le faire.

Clarke et al. (2005) mènent leur analyse sur quatre pays d'Amérique Latine durant les années 1990s. Ils trouvent que les banques étrangères semblent en moyenne prêter moins aux petites entreprises que les banques domestiques. Ils examinent également le comportement de deux types de banques étrangères : les petites et les grandes. Tandis le fait que les petites banques étrangères donnent peu d'importance aux petites entreprises, les grandes banques étrangères dépassent les grandes banques domestiques en ce qui concerne l'importance et la croissance des prêts aux petites entreprises. Ces résultats mènent les auteurs à considérer la taille des opérations locales des banques étrangères dans le marché domestique comme un facteur important qui détermine à quel point ces dernières vont pratiquer une discrimination contre les petites entreprises.

Giannetti et Ongena (2005) utilisent une large base de données constituée de 60000 observations d'entreprises dans les pays de l'Europe de l'est, pour tester les effets des prêts des banques étrangères sur la croissance et le financement des entreprises. Ils trouvent que les prêts des banques étrangères stimulent la croissance des ventes et des actifs de toutes les entreprises. Néanmoins, l'effet est significativement moins important pour les petites que pour les grandes entreprises.

Les banques étrangères et les crises

Plusieurs études examinent les effets de la présence des banques étrangères sur la stabilité des économies des pays en développement. Ils cherchent aussi à analyser le comportement de ces banques pendant les périodes des crises. Barth et al. (2001a) indiquent que le niveau actuel de la présence des banques étrangères n'est pas associé avec la probabilité des crises. Par contre, ils trouvent que c'est les restrictions sur la possession et l'entrée des banques étrangères qui est positivement associées avec la fragilité des banques.

Goldberg et al. (2000) examinent le comportement des banques étrangères et domestiques durant la crise au Mexique en 1994-1995. Ils s'intéressent aux prêts fournis par ces deux types de banques en Argentine et au Mexique. Ils concluent que les banques étrangères font preuve d'une croissance plus importante des prêts et d'une volatilité moins forte que les banques domestiques. Ils en déduisent que les banques étrangères participent à améliorer la stabilité des prêts et ainsi conduisent à plus de stabilité dans le système financier de deux pays.

Goldberg (2001) analyse le comportement des banques américaines dans les pays étrangers. Elle conclue que les prêts des banques américains dans les pays étrangers (développées et en développement) sont sensibles aux conditions macro économiques des Etats-Unis. Si le taux de croissance économique augmente aux Etats-Unis, les prêts fournis par les banques américains y augmentent aussi, mais ils baissent dans les pays développés. L'image est différente pour les pays en développement. En effet, le comportement des banques américains dans ces pays diffère entre les banques selon leur taille et la région dans laquelle elles sont installées. De plus, l'auteur montre que le comportement des banques américains ne change pas face aux fluctuations de taux de croissance et d'intérêt dans le marché des pays en développement. En s'appuyant sur ces résultats, l'auteur suggère que les banques américains peuvent participer à une fourniture plus stable des crédits et ainsi à plus de stabilité dans les systèmes bancaires des pays en développement.

Crystal et al. (2002) mènent leur analyse sur les pays de l'Amérique latine pendant les années 1995-2000. Ils analysent le comportement des banques étrangères et domestiques. Leurs résultats montrent une grande similarité des performances entre les deux types des banques. Pourtant, leur analyse plus détaillée sur trois pays révèle d'importantes différences.

Les banques étrangères gardent une partie plus importante de ces actifs en liquide et pour se financer, elles dépendent moins aux dépôts. De plus, les banques étrangères montrent une croissance des prêts plus importante que les banques domestiques, même pendant les périodes des difficultés économiques locales. Par contre, les banques récemment acquises par les étrangers montrent une croissance plus faible. Leur première occupation de réparer leur situation financière peut les conduire à suivre les autres banques étrangères et à réaliser une croissance plus importante des prêts dans ces pays. Les auteurs concluent que ces résultats supportent le potentiel des banques étrangères de contribuer à un système bancaire plus solide et plus stable dans les pays en développement.

Herrero et Simon (2004) indiquent que les banques étrangères ont eu des effets neutres ou positifs sur la stabilité financière des pays de l'Europe de l'Est. Elles semblent participer à améliorer la stabilité de la fourniture des crédits. Les auteurs n'ont pas trouvé d'épreuve que l'entrée des banques étrangères à participer à augmenter la probabilité des crises bancaires, ils ont plutôt trouvé le contraire. De plus, les auteurs examinent si l'entrée des banques étrangères peut rendre le marché domestique plus vulnérable en l'exposant aux chocs externes. Ils concluent que les conditions pour que cela se réalise sont très strictes, et que les déficits élevés du compte courant des pays en développement ne les laissent pas le choix qu'entre plusieurs formes de financement étranger qui peuvent être plus risquées (par exemple, *capital inflow*)

De Hass et Van Lelyveld (2004) analysent si les banques étrangères se retirent du marché suite à des problèmes économiques dans le marché domestique des pays d'Europe Central et de l'Est. Leurs résultats n'y donnent pas raison. En effet, ils trouvent que dans certains cas, les crédits transfrontaliers baissent temporairement. Mais que cela est récompensé par une augmentation des crédits fournis par les branches locales. De plus, pour la république Tchèque, l'augmentation a même surpassé la baisse des crédits transfrontaliers durant la récession.

Peek et Rosengren (2000) trouvent que les banques étrangères dans les pays d'Amérique Latine ne se sont pas retirées du marché durant les périodes des troubles économiques. Mais elles ont plutôt considéré ces périodes comme une opportunité pour s'élargir par des acquisitions ou par une croissance interne de leurs branches dans le marché.

Yeyati et Micco (2003) utilisent une riche base de donnée de huit pays de l'Amérique latine pour tester les effets de l'entrée des banques étrangères sur la compétition et le risque. Ils trouvent qu'elle participe à rendre le marché moins compétitif. De plus, ils trouvent que la fragilité du secteur bancaire est associée positivement avec la compétition. Cela leur permet de conclure qu'en rendant le marché moins compétitif, l'entrée des banques étrangères peut être associée négativement avec la fragilité du système bancaire.

Buch et al. (2003) présentent un modèle pour expérimenter les effets des investissements directs étrangers dans le secteur financier sur la stabilité financier du marché. Ils concluent que les IDEs dans le secteur financier peuvent améliorer le partage du risque de liquidité entre les pays, ce qui peut être stabilisant des marchés des pays d'accueil.

Peek et Rosengren (1997) examinent les effets des chocs dans le pays d'origine des banques étrangères sur leur comportement dans le marché domestique. Ils étudient l'impact des problèmes économiques au Japon sur les prêts des banques Japonaises aux Etats-Unis. Ils trouvent que ces dernières ont baissé leurs prêts aux Etats-Unis pendant la période où leurs sièges affrontaient des difficultés financières due aux problèmes économiques dans le pays.

Martinez Peria et al. (2005) étudient le comportement des banques étrangères en Amérique latine durant les années 1985-2000. Ils trouvent que les banques étrangères transmettent les chocs de leur pays d'origine. Pourtant, ils observent qu'avec le temps, les crédits des banques étrangères au secteur privé sont devenus moins responsifs aux chocs externes. De plus, ils mettent en évidence le fait que la sensibilité des prêts des banques étrangères par rapport aux facteurs locaux diminue, quand l'exposition globale des banques étrangères augmente. Les auteurs trouvent aussi que les prêts des banques étrangères réagissent plus aux chocs positifs que aux chocs négatifs et qui ne se réduisent pas significativement pendant les périodes des crises.

Jeon et al. (2006) examinent le comportement des banques étrangères durant la crise financière asiatique pour déterminer si leurs opérations à aider à stabiliser le marché financier en Corée. Ils trouvent que l'augmentation de la croissance économique dans les pays d'origine des banques étrangères a mené à une augmentation de leurs prêts (en monnaie étrangère) avant la crise financière, mais pas après. Cela suggère que les prêts des banques étrangères peuvent être stabilisateurs dans le marché financier de la Corée si les taux de

croissance économique des deux pays ne sont pas corrélés ou ils sont négativement corrélés. Mais aussi que les banques étrangères donnent plus des prêts en monnaie étrangère dans la période d'avant la crise plutôt qu'après pour le même taux de croissance économique. Cela peut être une preuve que les banques étrangères promeuvent l'*outflows* (ou au moins la réduction des *inflows*) du capital durant les périodes des crises.

Cull et Martinez Peria (2007) mènent leur analyse sur plus de 100 pays en développement durant les années 1995-2002. Leurs résultats montrent que les pays qui ont subi des crises financières ont tendance à avoir un niveau plus important de participation étrangère dans leur système financier que ceux qui n'ont pas subi. L'augmentation de la participation des étrangers s'est réalisée après plutôt qu'avant les crises. Pourtant, celle-ci n'a pas été associée à une augmentation des crédits au secteur privé. Les auteurs estiment que cela peut être dû au fait que les banques étrangères ont acquis les banques qui étaient en difficulté.

3.2.2 L'entrée des banques étrangères et la croissance économique : test empirique

Introduction

Levine présente deux articles (1996 et 2001) sur les effets potentiels de l'entrée des banques étrangères sur la croissance économique. Il établit le fait que les banques étrangères participent à améliorer le développement financier. Elles le font directement en fournissant des services bancaires de haute qualité et indirectement par trois moyens : (1) elles peuvent inciter les banques domestiques à améliorer les qualités de leurs services et à réduire leurs coûts ; (2) elles peuvent encourager la mise à jour des institutions de comptabilité, de vérification et d'évaluation ; et (3) elles peuvent intensifier la pression sur les gouvernements pour améliorer les systèmes judiciaires, ainsi que ceux de régulation et de surveillance. Levine indique que ces effets positifs de l'entrée des banques étrangères sur le développement financier participent à augmenter le taux de la croissance économique. En effet, sa théorie est basée sur deux principes. Premièrement, l'entrée des banques étrangères a des effets positifs sur le développement financier. Deuxièmement, le développement financier a des effets positifs sur la croissance économique.

Plusieurs études empiriques cherchent à tester la validité de cette théorie. Elles examinent les effets de l'entrée des banques étrangères sur la croissance économique pour un groupe de pays développés et en développement. Demirgüç-Kunt et al. (1998) ne trouvent pas d'association directe entre les activités des banques étrangères et la croissance économique. Par contre, ils trouvent une association indirecte. La participation des banques étrangères est associée à une baisse des coûts dans le marché domestique et ce dernier est significativement associé à une augmentation de la croissance économique. Bayraktar et Wang (2004 et 2005) examinent les effets indirects de l'entrée des banques étrangères sur la croissance économique. Ils montrent que les banques étrangères participent à améliorer l'efficacité et la compétitivité des banques domestiques, et que cela se traduit par un meilleur fonctionnement des banques domestiques et meilleur niveau du développement financier. Ils estiment que les effets positifs des banques étrangères sur le développement financier sont associés à une augmentation de la croissance économique. Bayraktar et Wang (2006) examinent les effets directs et indirects de l'entrée des banques étrangères sur la croissance économique. Leurs résultats montrent une association positive et directe entre la présence des banques étrangères et le taux de la croissance économique. Les résultats montrent, par rapport à la relation

indirecte, que la présence des banques étrangères diminue les coûts et les marges d'intérêt des banques domestiques, et que cela augmente la croissance économique.

En se basant sur la théorie de Levine, nous cherchons à examiner les effets de l'entrée des banques étrangères sur la croissance économique. Précédemment, nous avons montré que le développement financier a des effets positifs sur la croissance économique pour un groupe de pays en développement. Dans cette partie, nous analysons les effets de l'entrée des banques étrangères sur le développement financier. Nous nous référons à des variables différentes de celles utilisées par les autres études (bénéfices, coûts et marges d'intérêt). Ces dernières ne représentent qu'une partie du développement financier : l'efficacité. Nous utilisons deux autres variables du développement financier : la *Liquid Liabilities* et les crédits fournis au secteur privé qui représentent, successivement, la taille et l'activité du marché financier. Nous avons précédemment montré que ces deux variables sont associées positivement au taux de croissance économique pour un groupe de 42 pays en développement. Dans ce qui va suivre, nous cherchons à examiner si la présence des banques étrangères dans ces pays ont des effets sur les deux variables et donc, sur la croissance économique. Nous estimons que nos résultats participent à donner une image plus claire par rapport aux chaînes par lesquelles les banques étrangères peuvent affecter la croissance économique pour les pays en développement. De plus, nous examinons l'association entre les engagements de ces pays dans le secteur bancaire au sein de l'OMC et le niveau du développement financier pour tester si ils peuvent participer à améliorer le taux de croissance économique par cette chaîne.

Les statistiques

Nous utilisons dans notre test empirique plusieurs variables qui sont, selon la littérature, des déterminants du développement financier. Les études précédentes ont trouvé que le niveau du développement financier dépend : du développement économique, de la qualité des institutions {Demirgüç-Kunt et al. (2004) ; Arestis et Demetriades (1996) ; Demetriades et Andrianova (2004)}, du système judiciaire {Demirgüç-Kunt et Maksimovic (1998) ; La Porta et al. (1997,1998) ; Levine (1998,1999)}, du taux d'inflation {Rousseau et Wachtel (2002) ; Boyd et al. (2001)} et de la part des actifs possédés par les gouvernements par rapport à la totalité des actifs bancaires {La Porta et al. (2002)}.

Les statistiques que nous avons compilées couvrent 35 pays en développement pour la période entre 1996-2006. Nous perdons 7 pays de la base de donnée utilisée antérieurement à cause d'un manque de statistiques relatif à certaines variables³⁰³. Nous nous concentrons sur une période différente pour cette même raison et parce que les engagements des pays membres au sein de l'OMC ont eu lieu en 1997. Les pays couverts par l'étude sont les suivants: Bolivie, Cameroun, Congo, Colombie, République Dominicaine, Ecuador, Egypte, Ghana, Guatemala, Honduras, Haïti, Indonésie, Inde, Jamaïque, Jordanie, Kenya, Sri Lanka, Mauristes, Malawi, Malaisie, Niger, Népal, Pakistan, Panama, Pérou, Philippines, Paraguay, Soudan, Sénégal, El Salvador, Togo, Thaïlande, Tunisie, Zambie et Zimbabwe.

En se basant sur la littérature, nous choisissons les variables suivantes comme déterminantes du développement financier:

Le degré d'ouverture du marché financier aux banques étrangères :

- Le numéro des banques étrangères ;
- La part des banques étrangères ;
- L'indice de l'AGCS.

Le niveau du développement financier :

- Les crédits fournis au secteur privé ;
- Liquid liabilities.

La qualité des institutions et du système judiciaire :

- L'état de droit ;
- Le contrôle de corruption ;
- La vitesse de l'application d'un contrat ;
- L'information sur le crédit.

Le niveau du développement économique :

- Le PIB *per capita*.

L'inflation :

- Le taux d'inflation.

La part des actifs possédés par le gouvernement :

- La part du gouvernement dans le marché.

³⁰³ Ces pays sont : Gambie, Guyana, Lesotho, Papua New Guinea, Syrie, Zaïre et Sierra Leone.

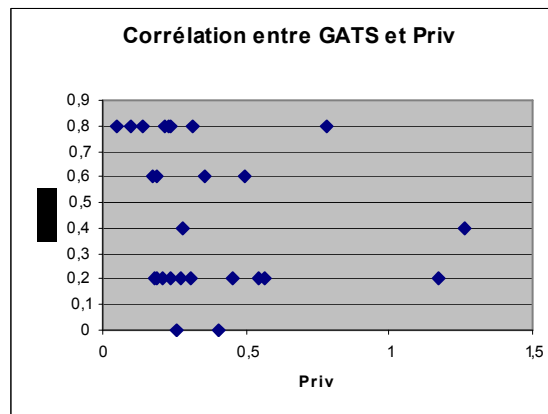
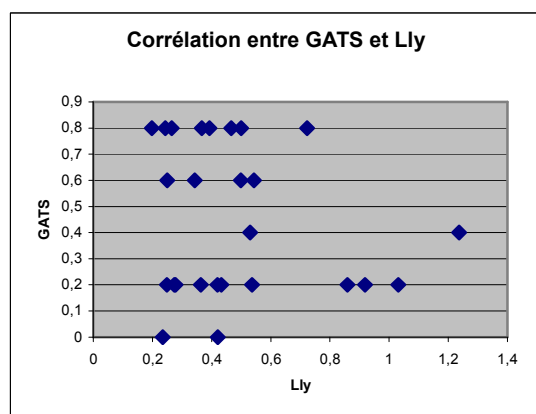
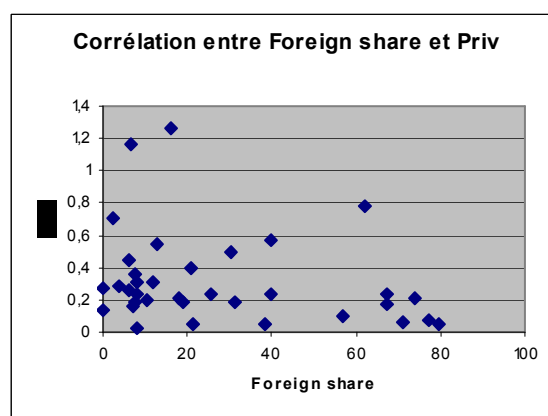
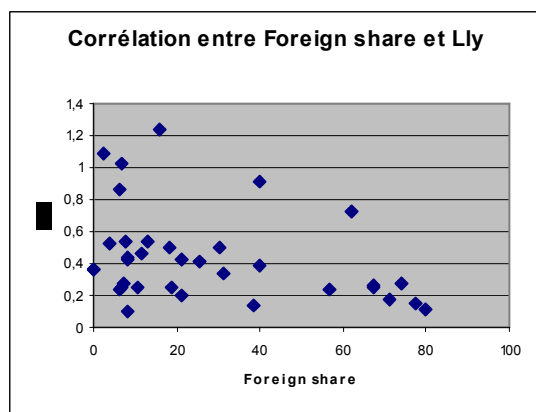
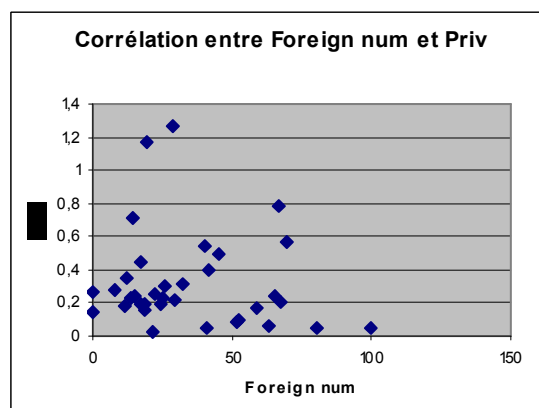
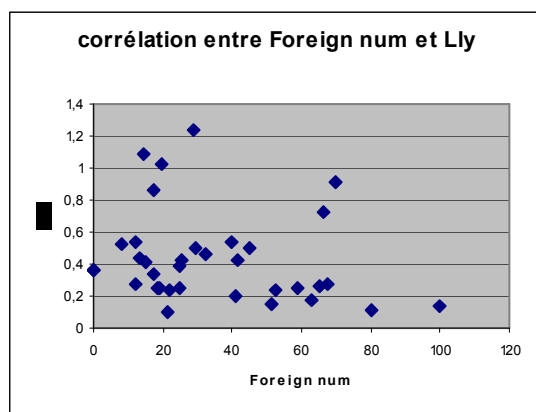
Nous ajoutons à ces variables le degré de concentration du marché. Une description des statistiques et ses sources est présentée dans le tableau suivant.

Description des statistiques

variable	Abréviation	Période	Description	source
Numéro des banques étrangères	Foreign num	Moyenne 1995-2006	Le pourcentage du numéro des banques étrangères par rapport à toutes les banques.	Claessens et al. (2008)
La part des banques étrangères	Foreign Share	Moyenne 1995-2005	Le pourcentage de la part des actifs des banques étrangères par rapport à la totalité des actifs bancaires.	Claessens et al. (2008)
Liquid liabilities	Lly	Moyenne 1995-2005	La part de la <i>liquid liabilities</i> par rapport au PIB.	Beck et al. (2006)
Le crédit de la banque	Priv	Moyenne 1995-2005	La part des crédits fournis par les banques au secteur privé par rapport au PIB.	Beck et al. (2006)
Le taux d'inflation	Infla	Moyenne 1995-2005	Le taux d'inflation.	IMF, World Economic Outlook Database
Le PIB <i>per capita</i>	PIB	Moyenne 1995-2005	Le PIB en dollars Américains divisé par la population.	IMF, World Economic Outlook Database
L'indice de l'AGCS	GATS	1997	Les engagements des pays au sein de l'OMC par rapport au mode 3 dans le secteur bancaire.	Qian (2000)
L'état de droit	ROLaw	Moyenne 1996-2006	Un indicateur de gouvernance subjectif qui mesure l'observance populaire des droits.	Kaufmann et al. (2006)
Le contrôle de corruption	COCorruption	Moyenne 1996-2006	Un indice qui mesure la liberté de la corruption.	Kaufmann et al. (2006)
La vitesse d'application d'un contrat	Enforcement	2004	Le numéro des jours qu'il faut pour appliquer un contrat basique.	World Bank; Doing Business Database.
L'information sur le crédit	CInform	2005	Le coût que les banques subissent pour obtenir des informations sur les emprunteurs.	World Bank; Doing Business Database.
La part du gouvernement dans le marché	GovOwn	Moyenne 1996-2002	La part des actifs publics par rapport à la totalité des actifs bancaires.	Micco et al. (2004)
La concentration dans le marché	Concentration	Moyenne 1996-2002	La part des actifs des trois plus grandes banques par rapport à la totalité des actifs bancaires.	Micco et al. (2004)

Les banques étrangères et le développement financier : test empirique

1- Présentation graphique de la corrélation entre le degré d'ouverture du marché financier et le développement financier



La présentation graphique de la corrélation entre les variables ne donne pas une image claire. En effet, pour les deux premières variables (le numéro et la part des banques

étrangères), nous observons quelques *outliers* et une corrélation plutôt négative entre les variables. Par contre, nous n'observons aucune corrélation entre la variable GATS et les deux variables du développement financier.

2- un simple modèle de corrélation entre le degré d'ouverture du marché financier et le développement financier

Variable	Nb	Moyenne	Écart-type	Somme	Minimum	Maximum
Foreignnum	35	0.34791	0.24368	12.17690	0	1.00000
Foreignshare	35	0.27498	0.25706	9.62440	0	0.79810
Lly	35	0.43497	0.28677	15.22380	0.09400	1.23610
Priv	35	0.31935	0.28837	11.17710	0.02040	1.26430

	Foreignnum	Foreignshare	Lly	Priv
Foreignnum	1.00000	0.80908 <.0001	-0.22220 0.1995	-0.11987 0.4928
Foreignshare	0.80908 <.0001	1.00000	-0.33304 0.0506	-0.23753 0.1695
Lly	-0.22220 0.1995	-0.33304 0.0506	1.00000	0.91266 <.0001
Priv	-0.11987 0.4928	-0.23753 0.1695	0.91266 <.0001	1.00000

Le modèle de corrélation entre les deux variables d'ouverture aux banques étrangères (le numéro et la part des banques étrangères) et les deux variables de développement financier pour tous les pays, donne des résultats négatifs. Pourtant, les résultats ne sont statistiquement significatifs qu'entre la part des banques étrangères et le *liquid liabilities*. Nous appliquons le modèle une deuxième fois sur un groupe de 31 pays. Nous excluons les pays *outliers*. Nous observons deux changements dans les résultats. La corrélation entre Priv et Foreignnum devient positive et elle devient moins importante pour les autres cas.

Variable	Nb	Moyenne	Écart-type	Somme	Minimum	Maximum
Foreignnum	26	0.32120	0.21058	8.35120	0	0.69580
Foreignshare	26	0.24714	0.23088	6.42570	0	0.74000
Lly	26	0.48357	0.26632	12.57280	0.19800	1.23610
Priv	26	0.36961	0.29723	9.60990	0.05090	1.26430
GATS	26	0.44615	0.29015	11.60000	0	0.80000

	Foreignnum	Foreignshare	Lly	Priv	GATS
Foreignnum	1.00000 <.0001	0.86166 <.0001	-0.00435 0.9832	0.08475 0.6806	0.19317 0.3444
Foreignshare	0.86166 <.0001	1.00000	-0.20276 0.3205	-0.10492 0.6100	0.36506 0.0667
Lly	-0.00435 0.9832	-0.20276 0.3205	1.00000	0.90374 <.0001	-0.16880 0.4098
Priv	0.08475 0.6806	-0.10492 0.6100	0.90374 <.0001	1.00000	-0.21302 0.2961
GATS	0.19317 0.3444	0.36506 0.0667	-0.16880 0.4098	-0.21302 0.2961	1.00000

Nous perdons 9 observations parce que les statistiques par rapport à la variable GATS ne couvrent que 26 pays. Les résultats par rapport à cette variable et les deux variables de développement financier sont négatifs, mais ne sont pas statistiquement significatifs. Par contre, les résultats pour les deux autres variables d'ouverture aux banques étrangères marquent quelques différences par rapport au modèle qui couvre tous les pays, mais ils sont similaires aux résultats du modèle qui exclue les *outliers*. La corrélation entre Priv et Foreignnum devient positive, et elle continue à être négative mais avec des valeurs moins importantes pour les trois autres cas. Tous les résultats ne sont pas statistiquement significatifs.

3- Le modèle d'OLS

Nous estimons plusieurs versions de l'équation suivante :

$$Y_i = \alpha + \beta F_i + \gamma X_i + \mu_i,$$

Y_i est la variable qui représente le développement financier, F_i est la variable qui représente le niveau d'ouverture aux banques étrangères, X_i est la matrice des variables explicatives et μ_i est *l'error term*. α , β et γ sont les paramètres que nous cherchons à estimer. Le paramètre qui nous intéresse est le β (le coefficient sur le degré d'ouverture aux banques étrangères). Nous appliquons le modèle 6 fois. Pour chaque modèle, nous varions le groupe des variables explicatives utilisées pour examiner la sensibilité du coefficient qui nous intéresse. Les modèles sont :

1^{er} modèle: $\text{Liquid liabilities} = \alpha + \beta \text{ Foreign num} + \gamma X_i + \mu_i$;

2^{ème} modèle: $\text{Liquid liabilities} = \alpha + \beta \text{ Foreign share} + \gamma X_i + \mu_i$;

3^{ème} modèle: $\text{Priv} = \alpha + \beta \text{ Foreign num} + \gamma X_i + \mu_i$;

4^{ème} modèle: $\text{Priv} = \alpha + \beta \text{ Foreign share} + \gamma X_i + \mu_i$;

5^{ème} modèle: $\text{Priv} = \alpha + \beta \text{ GATS} + \gamma X_i + \mu_i$;

6^{ème} modèle : $\text{Liquid liabilities} = \alpha + \beta \text{ GATS} + \gamma X_i + \mu_i$;

La variable dépendante est le *Liquid liabilities*.

Régression	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Log PIB	0.444 (0.104)***	0.36 (0.108)***	0.225 (0.087)**	0.286 (0.096)***	0.319 (0.125)**	0.277 (0.139)*	0.241 (0.148)	0.155 (0.116)
Foreign num	-0.307 (0.163)*	-0.373 (0.159)**	-0.297 (0.122)**	-0.296 (0.12)**	-0.423 (0.137)***	-0.520 (0.165)***	-0.527 (0.167)***	-0.304 (0.139)**
Log Infla		-0.204 (0.101)	-0.065 (0.082)	-0.056 (0.081)	-0.121 (0.088)	-0.125 (0.106)	-0.142 (0.109)	-0.157 (0.083)*
ROLaw			0.29 (0.06)***	0.469 (0.142)***	0.425 (0.150)***	0.443 (0.186)**	0.415 (0.191)**	0.168 (0.162)
COCorruption				-0.273 (0.197)	-0.227 (0.199)	-0.228 (0.230)	-0.199 (0.235)	-0.132 (0.185)
Log Enforcement					-0.435 (0.213)*	-0.473 (0.258)*	-0.533 (0.272)*	-0.358 (0.220)
CInform					-0.010 (0.020)	-0.006 (0.022)	-0.008 (0.022)	-0.017 (0.018)
GovOwn						-0.031 (0.178)	-0.044 (0.180)	0.180 (0.147)
Concentration							-0.157 (0.203)	-0.289 (0.163)*
Observations	35	35	35	35	33	31	31	28
R-Square	0,39	0,46	0,7	0,72	0,73	0,73	0,74	0,63

*, **, *** : représentent, successivement, les niveaux 0,1 ; 0,05 ; 0,01 de la signification statistique des variables du développement financier. L'erreur type est entre parenthèse.

Dans la régression numéro (8), nous supprimons 3 pays que nous considérons comme des *outliers* par rapport au *Liquid liabilities*.

La variable dépendante est le *Liquid liabilities*.

Régression	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Log PIB	0.404 (0.105)***	0.320 (0.111)***	0.192 (0.088)**	0.253 (0.098)**	0.268 (0.134)*	0.262 (0.150)*	0.231 (0.160)	0.135 (0.119)
Foreign share	-0.290 (0.155)*	-0.332 (0.151)**	-0.266 (0.116)**	-0.264 (0.114)**	-0.325 (0.127)**	-0.359 (0.144)**	-0.361 (0.146)**	-0.222 (0.110)*
Log Infla		-0.188 (0.101)*	-0.051 (0.082)	-0.042 (0.088)	-0.074 (0.088)	-0.104 (0.112)	-0.118 (0.116)	-0.151 (0.084)*
ROLaw			0.292 (0.060)***	0.471 (0.143)***	0.453 (0.155)***	0.413 (0.201)*	0.390 (0.207)*	0.123 (0.164)
COCorruption				-0.274 (0.199)	-0.238 (0.208)	-0.214 (0.245)	-0.190 (0.252)	-0.109 (0.189)
Log Enforcement					-0.360 (0.217)	-0.369 (0.267)	-0.419 (0.282)	-0.288 (0.214)
CInform					-0.005 (0.021)	-0.009 (0.023)	-0.012 (0.024)	-0.020 (0.018)
GovOwn						-0.036 (0.190)	-0.047 (0.194)	0.190 (0.149)
Concentration							-0.136 (0.217)	-0.284 (0.166)
Observations	35	35	35	35	33	31	31	28
R-Square	0,39	0,45	0,69	0,71	0,71	0,70	0,70	0,62

*, **, *** : représentent, successivement, les niveaux 0,1 ; 0,05 ; 0,01 de la signification statistique des variables du développement financier. L'erreur type est entre parenthèse.

Dans la régression numéro (8), nous supprimons 3 pays que nous considérons comme des *outliers* par rapport au *Liquid liabilities*.

La variable dépendante est les crédits au secteur privé.

Régression	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Log PIB	0.493 (0.101)***	0.392 (0.101)***	0.293 (0.093)***	0.349 (0.103)***	0.273 (0.121)**	0.261 (0.136)*	0.183 (0.136)	0.165 (0.098)
Foreign num	-0.193 (0.158)	-0.271 (0.149)*	-0.216 (0.130)	-0.214 (0.129)	-0.295 (0.133)**	-0.366 (0.161)**	-0.381 (0.153)**	-0.240 (0.115)**
Log Infla		-0.245 (0.094)**	-0.142 (0.087)	-0.134 (0.087)	-0.146 (0.085)*	-0.121 (0.104)	-0.157 (0.100)	-0.167 (0.072)*
ROLaw			0.213 (0.064)***	0.379 (0.153)**	0.399 (0.145)**	0.469 (0.182)**	0.409 (0.176)**	0.227 (0.134)
COCorruption				-0.253 (0.212)	-0.190 (0.194)	-0.246 (0.224)	-0.185 (0.216)	-0.108 (0.161)
Log Enforcement					-0.626 (0.207)***	-0.586 (0.252)**	-0.717 (0.250)***	-0.410 (0.192)**
CInform					0.025 (0.019)	0.028 (0.021)	0.021 (0.021)	0.004 (0.015)
GovOwn						-0.109 (0.174)	-0.137 (0.166)	-0.058 (0.121)
Concentration							-0.341 (0.187)*	-0.274 (0.135)*
Observations	35	35	35	35	33	31	31	29
R-Square	0,43	0,50	0,66	0,68	0,77	0,77	0,80	0,74

*, **, *** : représentent, successivement, les niveaux 0,1 ; 0,05 ; 0,01 de la signification statistique des variables du développement financier. L'erreur type est entre parenthèse.

Dans la régression numéro (8), nous supprimons 2 pays que nous considérons comme des *outliers* par rapport au Priv.

La variable dépendante est les crédits au secteur privé.

Régression	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Log PIB	0.468 (0.102)***	0.366 (0.104)***	0.271 (0.095)***	0.327 (0.106)***	0.236 (0.127)*	0.251 (0.143)*	0.176 (0.144)	0.152 (0.100)
Foreign share	-0.172 (0.151)	-0.223 (0.142)	-0.174 (0.124)	-0.173 (0.124)	-0.232 (0.121)*	-0.249 (0.137)*	-0.255 (0.131)*	-0.187 (0.092)*
Log Infla		-0.231 (0.095)**	-0.130 (0.087)	-0.122 (0.087)	-0.114 (0.083)	-0.106 (0.107)	-0.138 (0.104)	-0.163 (0.072)**
ROLaw			0.216 (0.065)***	0.382 (0.154)**	0.418 (0.147)***	0.449 (0.191)**	0.392 (0.187)**	0.197 (0.136)
COCorruption				-0.254 (0.215)	-0.197 (0.198)	-0.237 (0.233)	-0.180 (0.227)	-0.092 (0.162)
Log Enforcement					-0.576 (0.206)***	-0.511 (0.254)*	-0.632 (0.255)**	-0.357 (0.185)*
CInform					0.029 (0.020)	0.025 (0.022)	0.018 (0.022)	0.002 (0.015)
GovOwn						-0.112 (0.181)	-0.138 (0.175)	-0.059 (0.122)
Concentration							-0.326 (0.195)	-0.262 (0.135)*
Observations	35	35	35	35	33	31	31	29
R-Square	0,43	0,52	0,65	0,67	0,76	0,76	0,78	0,74

*, **, *** : représentent, successivement, les niveaux 0,1 ; 0,05 ; 0,01 de la signification statistique des variables du développement financier. L'erreur type est entre parenthèse.

Dans la régression numéro (8), nous supprimons 2 pays que nous considérons comme des *outliers* par rapport au Priv.

La variable dépendante est les crédits au secteur privé.

Régression	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Log PIB	0.516 (0.148)***	0.380 (0.157)**	0.327 (0.148)**	0.409 (0.166)**	0.346 (0.203)	0.351 (0.211)	0.222 (0.218)	0.130 (0.130)
GATS	0.038 (0.184)	0.068 (0.175)	0.120 (0.164)	0.083 (0.167)	-0.016 (0.175)	-0.028 (0.195)	-0.066 (0.187)	0.046 (0.117)
Log Infla		-0.240 (0.125)*	-0.140 (0.125)	-0.103 (0.129)	-0.032 (0.133)	-0.025 (0.142)	-0.034 (0.136)	-0.147 (0.082)*
ROLaw			0.201 (0.095)**	0.418 (0.222)*	0.583 (0.224)**	0.602 (0.256)**	0.531 (0.249)**	0.109 (0.171)
COCorruption				-0.318 (0.295)	-0.372 (0.285)	-0.393 (0.320)	-0.313 (0.310)	-0.076 (0.200)
Log Enforcement					-0.537 (0.293)*	-0.509 (0.344)	-0.679 (0.345)*	-0.259 (0.218)
CInform					0.021 (0.029)	0.020 (0.031)	0.017 (0.030)	0.003 (0.018)
GovOwn						-0.043 (0.257)	-0.069 (0.246)	0.074 (0.145)
Concentration							-0.447 (0.280)	-0.368 (0.164)**
Observations	26	26	26	26	25	25	25	23
R-Square	0,38	0,47	0,56	0,58	0,69	0,69	0,74	0,71

*, **, *** : représentent, successivement, les niveaux 0,1 ; 0,05 ; 0,01 de la signification statistique des variables du développement financier. L'erreur type est entre parenthèse.

Dans la régression numéro (8), nous supprimons 2 pays que nous considérons comme des *outliers* par rapport au Priv.

La variable dépendante est le *Liquid liabilities*.

Régression	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Log PIB	0.409 (0.142)***	0.320 (0.156)*	0.249 (0.135)*	0.354 (0.147)**	0.415 (0.206)*	0.397 (0.211)*	0.321 (0.229)	0.261 (0.154)
GATS	0.049 (0.176)	0.069 (0.175)	0.137 (0.150)	0.090 (0.148)	0.018 (0.177)	0.065 (0.194)	0.043 (0.197)	0.101 (0.140)
Log Infla		-0.160 (0.124)	-0.027 (0.114)	0.020 (0.115)	0.008 (0.135)	-0.017 (0.142)	-0.022 (0.144)	-0.130 (0.097)
ROLaw			0.266 (0.086)***	0.542 (0.197)**	0.585 (0.227)**	0.512 (0.256)*	0.471 (0.262)*	0.127 (0.203)
COCorruption				-0.405 (0.262)	-0.458 (0.289)	-0.375 (0.320)	-0.329 (0.327)	-0.198 (0.239)
Log Enforcement					-0.187 (0.296)	-0.295 (0.344)	-0.395 (0.364)	-0.036 (0.259)
CInform					-0.016 (0.029)	-0.010 (0.031)	-0.011 (0.031)	-0.030 (0.021)
GovOwn						0.168 (0.256)	0.153 (0.259)	0.288 (0.173)
Concentration							-0.260 (0.295)	-0.189 (0.195)
Observations	26	26	26	26	25	25	25	23
R-Square	0,29	0,34	0,54	0,59	0,56	0,58	0,60	0,59

*, **, *** : représentent, successivement, les niveaux 0,1 ; 0,05 ; 0,01 de la signification statistique des variables du développement financier. L'erreur type est entre parenthèse.

Dans la régression numéro (8), nous supprimons 2 pays que nous considérons comme des *outliers* par rapport au *Liquid liabilities*.

4- les résultats

(1) La variable dépendante est le *liquid liabilities* : les résultats des deux premiers modèles montrent une association négative entre les deux indicateurs d'ouverture aux banques étrangères (Foreign num et Foreign share) et l'indicateur du développement financier (*liquid liabilities*). Les valeurs des coefficients des deux indicateurs d'ouverture sont importantes et statiquement significatives. L'introduction des variables explicatives, au fur et à mesure, ne change pas les résultats, et les valeurs restent toujours statiquement et économiquement significatives. Par rapport aux autres coefficients, les résultats montrent une association positive entre l'indicateur du développement économique (Log PIB) et l'indicateur du développement financier (Lly). Pourtant, en introduisant de nouvelles variables explicatives, la valeur du coefficient du (Log PIB) baisse au niveau économique et statistique. Elle perd la signification statistique dans le modèle où toutes les variables explicatives sont incluses. Nous estimons que cela est dû au fait que ces dernières contiennent des aspects du développement économique. Les effets des *outliers* dans les deux modèles sont considérables. Pour le 1^{er} modèle, deux variables perdent (ROLaw et Log Enforcement) et deux variables gagnent (Log Infla et Concentration) de signification statistique quand nous excluons les *outliers*. Pour le deuxième, l'exclusion fait gagner la variable (Log Infla) et perdre la variable (ROLaw) en signification statistique. Toutes les variables ont le signe prévu par la théorie. Le *fit* des deux modèles (R-Square) est satisfaisant. Il est, successivement, de 0,74 et 0,70 pour le premier et le deuxième modèle quand toutes les variables explicatives sont incluses.

(2) La variable dépendante est les crédits fournis au secteur privé : les résultats du 3^{ème} et 4^{ème} modèle montrent une association négative entre les deux indicateurs d'ouverture aux banques étrangères (Foreign num et Foreign share) et l'indicateur du développement financier (Priv). Les valeurs des coefficients de ces deux indicateurs sont importantes. Leur signification statistique s'avère, au fur et à mesure, quand nous introduisons des nouvelles variables explicatives. Cela veut dire que ces dernières sont importantes pour découvrir l'association réelle entre les indicateurs d'ouverture aux banques étrangères et les crédits fournis au secteur privé. La valeur du coefficient de l'indicateur (Log Enforcement) est importante et statiquement significative dans les deux modèles. Les résultats par rapport aux autres variables et les effets des *outliers* sont similaires à ceux du 1^{er} et 2^{ème} modèle. Le *fit* des deux modèles (R-Square) est satisfaisant. Il est, successivement, de 0,80 et 0,78 pour le 3^{ème} et 4^{ème} modèle quand toutes les variables explicatives sont incluses.

(3) La variable sur l'ouverture des banques étrangères est le GATS : les résultats du 5^{ème} et 6^{ème} modèle ne montrent aucune association entre les deux indicateurs du développement financier (Priv et Lly) et l'indicateur d'ouverture aux banques étrangères (GATS). Les valeurs des coefficients de l'indicateur (GATS) sont proches de zéro et ne sont jamais statistiquement significatives. Les résultats pour les autres variables sont relativement similaires à ceux des modèles précédents. Le *fit* des modèles est, successivement, 0,74 et 0,60 pour le 5^{ème} et 6^{ème} modèle quand toutes les variables explicatives sont incluses.

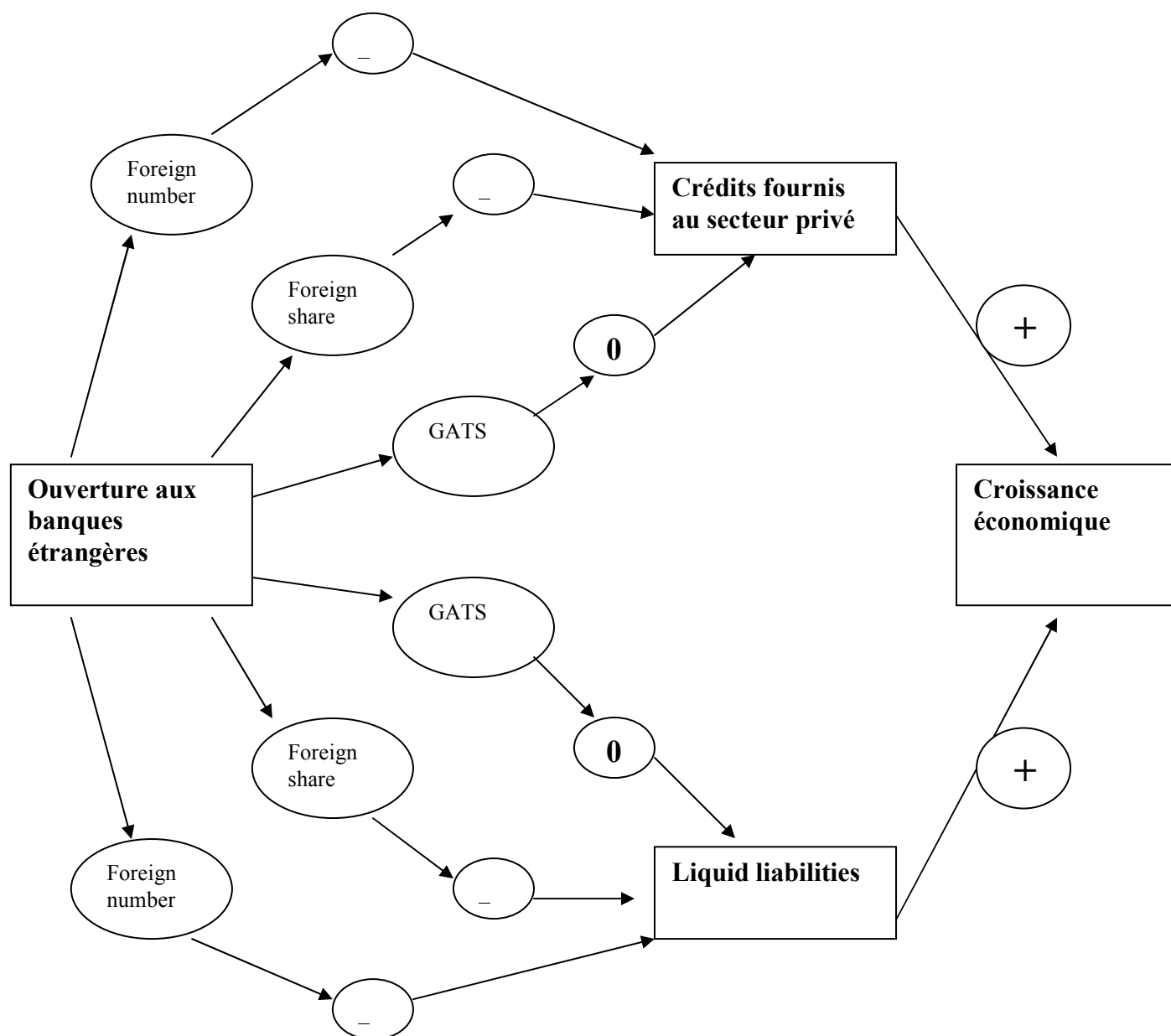
Les résultats empiriques de l'effet de l'ouverture aux banques étrangères sur la croissance économique des pays en développement

Les résultats de notre étude empirique sont présentés dans la figure ci-dessous. Nous les résumons de la manière suivante :

- Les deux indicateurs d'ouverture aux banques étrangères (Foreign num et Foreign share) ont les mêmes effets sur le niveau du développement financier, et sont significativement corrélés pour les pays en développement³⁰⁴.
- L'indicateur GATS d'ouverture aux banques étrangères n'a aucun effet sur le développement financier. Le niveau d'engagement des pays en développement en 1997 au sein de l'OMC par rapport au mode 3 pour les services bancaires n'a pas eu d'effet sur le niveau de développement financier pour les années qui ont suivi. Donc, le niveau plus élevé des engagements de certains pays n'a pas participé à augmenter le taux de croissance économique indirectement par le biais du développement financier.
- Les deux indicateurs d'ouverture aux banques étrangères (Foreign num et Foreign share) ont des effets indirects négatifs sur la croissance économique. L'augmentation de la part des étrangers dans les actifs bancaires domestiques ou l'augmentation du nombre des banques étrangères dans le marché domestique affectent négativement la taille et l'activité du marché financier (Lly et Priv). Ces deux dernières sont associées positivement au taux de croissance économique. Cela nous permet de déduire que la participation des étrangers dans le système bancaire des pays en développement

³⁰⁴ La valeur de corrélation entre les deux indicateurs est 0,81. Le niveau de signification statistique de 0,01.

participe à réduire leur taux de croissance économique par le biais de ses effets négatifs sur le développement financier.



Les effets indirects de l'ouverture aux banques étrangères et la croissance économique

CONCLUSION

Le secteur des services joue un rôle très important dans le processus du développement économique. Son poids de plus en plus important par rapport au PIB et par rapport à l'emploi et sa grande participation à créer de nouveaux emplois dans l'économie et à encourager l'innovation, la recherche et le développement en témoignent. Sa grande importance dans le processus du développement économique ne laisse ni les politiciens ni les économistes indifférents par rapport au potentiel des politiques de réforme de ce secteur sur le développement et la croissance économique. La libéralisation du commerce des services constitue une des politiques vivement préconisée aux pays en développement par une grande partie des économistes et par des organisations internationales comme l'OMC, l'IMF et la Banque Mondiale. Ils la considèrent comme un moyen pour augmenter l'efficacité des secteurs de services dans l'économie et pour amener la technologie et le capital qui sont nécessaires pour le processus du développement économique.

La recherche sur la libéralisation du commerce des services s'intéresse à plusieurs aspects. Nous avons traité dans cette étude trois des ces aspects : l'aspect théorique, l'aspect légal et l'aspect empirique. Concernant l'aspect théorique, mesurer la protection dans le commerce des services et ses coûts sur l'économie fait partie des questions les plus importantes. En réalité, il y a plusieurs méthodes de mesure, et le choix entre elles n'est pas une tâche facile. Chaque méthode a ses forces et ses faiblesses. Pour évaluer et choisir entre les différentes méthodes de mesure, nous devons les examiner par rapport à plusieurs facteurs : la qualité et le type d'information, les exigences en matière de données et d'autres ressources, l'exactitude et la fiabilité, le champ d'application et l'utilisation prévue. Par exemple, notre choix par rapport à la meilleure méthode de mesure pour fournir des orientations sur la position dans le cadre de négociations commerciales s'est accordé sur les mesures de fréquence. Ces dernières sont suffisamment exactes et fiables et sont également faciles à calculer et à comprendre.

Concernant l'aspect légal, l'AGCS est l'unique et le premier accord multilatéral qui discipline le commerce des services. Après avoir présenté l'accord, nous avons essayé de présenter quelques propositions par rapport aux articles qui ne contiennent pas de disciplines et qui exigent des négociations pour en conclure. Par rapport à l'article X sur les mesures de sauvegarde d'urgence, nous avons proposé aux pays membres de chercher la simplicité et de trouver un équilibre entre la flexibilité et la rigidité. Il faut laisser aux pays la liberté de définir quelques concepts cruciaux, et en même temps, leur demander de se soumettre aux disciplines strictes par rapport aux informations qu'ils doivent fournir pour avoir une *good case*. Il faut aussi accorder aux pays en développement un traitement spécial et différent. Par rapport à l'article XV sur les subventions, nous avons proposé de suivre l'approche de l'accord sur l'agriculture (AoA). Dans le contexte du commerce des services, cette approche est préférable parce qu'elle est pratique et facile à appliquer. Elle comprends deux étapes : énumérer les subventions dans le commerce des services, et les mettre dans des boîtes en imposant des règles spécifiques à chacune. Comme la grande majorité des pays membres de l'OMC, nous ne favorisons pas la conclusion des disciplines sur les mesures compensatoires dans le cas des subventions liées aux services. Par rapport à l'article XVIII sur les marchés publics, les pays en développement n'ont pas montré d'intérêt sur le sujet pendant les négociations. Le pays qui a été le plus actif est la Communauté Européenne. En se basant sur son expérience dans les marchés publics, elle a proposé un cadre éventuel des disciplines multilatérales sur les marchés publics. Le cadre comprend deux parties. La première partie consiste à ajouter une quatrième colonne aux listes d'engagements des pays membres. La deuxième partie est une annexe, dans laquelle, elle a proposé des règles de procédure.

L'article V de l'AGCS sur l'intégration économique énumère les conditions que les pays qui font partie des accords commerciaux régionaux (ACR) doivent respecter. Il constitue un élément principal dans les négociations pour conclure des accords d'intégration entre les pays. Pourtant, les conditions énumérées dans cet article pour qu'un accord d'intégration soit en conformité avec l'AGCS sont ambiguës, ainsi que la flexibilité accordée aux pays en développement. En se basant sur les négociations entre les pays membres de l'OMC et sur les listes d'engagements des pays d'ACP, nous avons tenté de proposer quantitativement le niveau de flexibilité qu'il faut accorder à ces pays, dans leurs accords de partenariat avec

l'Union Européenne, pour qu'ils soient en conformité avec les exigences de l'article V. Les résultats que nous avons obtenus peuvent aider à donner une image plus claire par rapport à la marge de flexibilité que les pays d'ACP peuvent avoir dans leurs accords de partenariat avec l'Union Européenne. Si nous prenons l'exemple de Burundi, nous trouvons qu'avec seulement 5 secteurs inclus dans ses listes d'engagements à l'AGCS, il n'a pas besoin de prendre plus d'engagements pour satisfaire aux exigences de l'article V.

La partie empirique se consacre à étudier les effets de la libéralisation du commerce des services financiers sur la croissance économique dans les pays en développement. L'approche adoptée dans cette partie consiste à analyser les effets indirects de la libéralisation financière sur la croissance économique par le biais du développement financier. Autrement dit, elle cherche à examiner les effets de la libéralisation du commerce des services financiers sur le développement financier. Dans un deuxième temps, elle cherche à examiner les effets du développement financier sur la croissance économique.

Commençant par l'analyse des effets du développement financier sur la croissance économique pour un groupe de pays en développement, les résultats du test empirique sont en conformité avec la littérature et la grande majorité des études précédentes. Ils en concluent à des effets positifs et significatifs au niveau économique et statistique du développement financier sur la croissance économique pour ce groupe de pays.

Concernant les effets de la libéralisation financière sur le développement financier, l'entrée des banques étrangères sur les marchés des pays en développement constitue une des politiques vivement préconisées par la Banque Mondiale et le FMI pour promouvoir de développement financier. Le test empirique consiste à examiner ses effets sur le développement financier pour le même groupe de pays en développement. Les variables qui représentent le développement financier sont différentes de celles utilisées dans les études empiriques précédentes (bénéfices, coûts et marges d'intérêt). Ces dernières ne représentent qu'une partie du développement financier : l'efficacité. La présente étude utilise deux autres variables du développement financier qui représentent la taille et l'activité du marché

financier. Elle utilise aussi deux variables qui mesurent le degré d'ouverture du marché financier aux banques étrangères. Une variable représentant le niveau d'engagements des pays par rapport au mode 3 dans le secteur bancaire au sein de l'OMC sera également prise en considération. Les résultats des modèles montrent une association négative entre le niveau d'ouverture aux banques étrangères et le niveau du développement financier pour ce groupe de pays. Les valeurs des coefficients des indicateurs d'ouverture sont importantes et statistiquement significatives. Concernant la variable qui mesure le niveau d'engagements des pays au sein de l'OMC, les résultats des modèles ne montrent aucune association avec le niveau du développement financier.

Les résultats de nos deux tests empiriques concluent à des effets indirects négatifs de l'ouverture des marchés aux banques étrangères sur la croissance économique des pays en développement. Dans un premier temps, une plus grande ouverture des marchés aux banques étrangères affecte négativement le développement financier. Ensuite, le niveau plus bas du développement financier affecte négativement le taux de croissance économique. Les résultats sur l'indicateur qui mesure le niveau d'engagements à l'OMC n'indiquent aucune association avec le niveau du développement financier. Cela signifie que le niveau plus élevé des engagements pris par certains pays n'a pas participé à augmenter le taux de croissance économique indirectement par le biais du développement financier.

En effet, les résultats obtenus par le test empirique ne sont valables que pour le court terme. A long terme, les résultats peuvent devenir différents et les effets négatifs de l'ouverture des marchés aux banques étrangères peuvent devenir positifs. Autrement dit, les résultats de cette étude ne doivent pas être pris comme un argument contre l'ouverture des marchés aux banques étrangères dans les pays en développement. A notre avis, ils représentent plutôt les coûts d'ajustement que chaque pays en développement doit payer dans les premières années suivant l'application des politiques de réforme dans le secteur bancaire. Sur le long terme, nous estimons que ces coûts vont disparaître et que ces politiques de réforme vont commencer à produire leurs fruits. Autrement dit, nous estimons que les effets de l'ouverture des marchés aux banques étrangères dans les pays en développement vont devenir positifs. Une étude empirique sur les effets de l'ouverture des marchés aux banques

étrangères sur la croissance économique des pays en développement à long terme sera considérablement utile pour examiner cette estimation.

BIBLIOGRAPHIE

Abugattas Maljuf, L. (2002) “Safeguards in Agreements to liberalize Trade in Services: Issues for Consideration of CARICOM Member States in the WTO, the FTAA and in Application of Article 47 of the revised Treaty of Chaguarmas”, Report prepared for the CRVM/IBB Project.

Abugattas Maljuf, L. (2002) “Towards Disciplines on Subsidies on Agreements to Liberalize Trade in Services”, Report prepared for the CRVM/IBB Project.

Abruime, U. T. (2007) “Foreign Bank Penetration: An Exposé of the Pros and Cons”, Department of Banking and Finance, University of Nigeria.

Adlung, R. (2000) “Service trade liberalization from developed and developing country perspective”, in GATS 2000: new directions in services trade liberalization, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, Brookings Institution Press.

Adlung, R. (2004) “The GATS Turns Ten : A Preliminary Stocktaking”, WTO, Staff Working Paper ERSD-2004-05.

Andrianova, S., P. Demetriades and A. Shortland (2008) “Government Ownership of Banks, Institutions, and Financial Development”, *Journal of Development Economics*, Vol. 85, pp. 218-252.

Agenor, P. R. (2001) “Benefits and Costs of International Financial Integration: theory and Facts”, the paper was prepared for the conference on Financial Globalization: Issues and Challenges for Small States, the World Bank, Washington D. C.

Aliber, R. Z. (1984) “International Banking: A survey”, *Journal of money credit and banking*, vol. 16, part 2, pp. 661–712.

Ang, J. B. and W. J. McKibbin (2007) “Financial Liberalization, Financial sector Development and Growth: Evidence from Malaysia”, *Journal of Development Economics*, 84, pp. 215-233.

Arestis, P. and P. Demetriades (1996) “Finance and Growth: Institutional Considerations and Causality”, UEL, Department of Economics Working Paper, No. 5.

Arestis, P. and P. Demetriades (1999) “Financial Liberalization: The experience of Developing Countries”, *Eastern Economic Journal*, Vol. 25, No. 4, pp. 441-445.

Arestis, P., P. Demetriades, B. Fattouh and K. Mouratidis (2002) “The Impact of Financial Liberalization policies on Financial Development: Evidence from Developing Economies”, *International Journal of Finance and Economics*, Vol. 7, pp. 109-121.

Arkell, J. (2006) “GATS and Domestic Regulation Disciplines and Sustainable Development: Principles and Operational Concepts, the challenges”, Presented at an ICTSD Roundtable on GATS and Domestic Regulation Disciplines.

Arteta, C. and B. Eichengreen (2002) "Banking crises in emerging markets: presumptions and evidence", In: Blejer, M., Skreb, M. (Eds.), *Financial Policies in Emerging Markets*, MIT Press, Cambridge, MA.

Australian Department of Foreign Affairs and Trade (1999) "Global Trade Reform: Maintaining Momentum", Canberra.

Balassa, B. (1989) "Finance, Growth, and Public Policy", The World Bank Policy Research Working Paper No. 55.

Baldwin, R. E. and P. Martin (1999) "Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences", NBER Working Paper Series, Working Paper No. 6904.

Bandt, J. D. (1985) « Les services dans les sociétés industrielles », *Economica*.

Banga, R. (2005) "Trade and foreign direct investment in services : A review", Indian council for research on international economic relations ICRIER, working paper NO. 154.

Barajas, A., R. Steiner and N. Salazar (1999) "Foreign Investment in Colombia's Financial Sector", IMF working paper, WP/99/150.

Barro, R. J. (1991) "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 2, pp. 407-443.

Barth, J. R., G. Caprio and R. Levine (2001) "Bank Regulation and Supervision: What Works Best?", Policy Research Working Paper NO. 2725, World Bank.

Barth, J., G. Caprio and R. Levine (2001) "Banking Systems Around the Globe: Do Regulation and Ownership Affect Performance and Stability?", In Mishkin, Frederic ed. : *Prudential Regulation and Supervision: What Works and What Doesn't*, (National Bureau of Economic Research, Boston, MA).

Barth, J. R., D. E. Nolle and T. N. Rice (2000) "Commercial Banking Structure, Regulation, and Performance: An International Comparison," in Dimitri B. Papadimitriou, ed., *Modernizing Financial Systems*, MacMillan Press and St. Martin's Press, pp.119-251.

Bayraktar, N. and Y. Wang (2004) "Foreign Bank Entry, Performance of Domestic Banks and the Sequence of Financial Liberalization", *China Journal of Finance*, Vol. 2, No. 2, pp. 1-39.

Bayraktar, N. and Y. Wang (2005) "Foreign Bank Entry and Domestic Banks' Performance: Evidence Using Bank-Level Data," unpublished paper.

Bayraktar, N. and Y. Wang (2006) "Banking Sector Openness and Economic Growth", World Bank Policy Research Working Paper, No. 4019.

Beck, Th. And R. Levine (2004) "Stock markets, Banks, and Growth: Panel Evidence", *Journal of Banking & Finance* 28, pp. 423-442.

Beck, Th., A. Demirgüç-kunt and R. Levine (2004) “The Financial Structure Database”, in Financial Structure and Economic Development, Asli Demirgüç-kunt and Ross Levine, editors, the MIT Press.

Beck, Th., A. Demirgüç-Kunt, R. Levine and V. Maksimovic (2004) “Financial Structure and Economic Development: Firm, Industry, and Country Evidence”, in Financial Structure and Economic Development, Asli Demirgüç-kunt and Ross Levine, editors, the MIT Press.

Beck, Th., R. Levine and N. Loayza (1999) “Finance and the Sources of Growth?”, World Bank Policy Research Working Paper No. 2057.

Bekaert, G. and C. R. Harvey (2001) “Economic Growth and Financial Liberalization”, Mimeo.

Bekaert, G., C. R. Harvey and Ch. Lundblad (2005) “Does Financial Liberalization spur Growth?”, Journal of Financial Economics Vol. 77, pp 3-55.

Bencivenga, V. R. and B. D. Smith (1991) “Financial Intermediation and Endogenous Growth”, Review of Economic Studies 58, pp. 195-209.

Benitah, M., D. Vivas-Eugui, A. Werth and M. Sugathan (2005) “Subsidies, Services and Sustainable Development”, ICTSD Issue Paper No. 1.

Benitah, M. (2003) “Proposed structure for discussion”, ICTSD Roundtable on trade in services and sustainable development: Towards Pro-sustainable Development Rules for Subsidies in Trade in Services.

Benjamin, N. and X. Diao (1998) “Liberalizing Services trade in APEC: A general Equilibrium Analysis with Imperfect Competition”, in “The Economic Implications of Liberalizing APEC Tariff and Nontariff Barriers to Trade”, U.S. International Trade Commission.

Bensahel, L. (1997) « Introduction à l'économie du service », Presses Universitaires de Grenoble.

Berger, A. N., A. Demirgüç-Kunt, R. Levine and J. G. Haubrich (2004) “Bank Concentration and Competition: An Evolution in the Making”, Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 36, No. 3, Part 2, pp. 433-451.

Berger, A., R. De Young, H. Gency and G. F. Udell (2000) “Globalization of Financial Institutions: Evidence from Cross-Border Banking Performance”, Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper WP-99-25.

Berger, A. N. and D. B. Humphrey (1997) “Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research”, Working Paper, The Wharton School, University of Pennsylvania: Financial Institutions Centre.

Berger, A. N., L. F. Klapper and G. F. Udell (2001) "The Ability of Banks to lend to Informationally Opaque Small Businesses", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 25, No. 12, pp. 2127-2167.

Berger, A. N. and G. F. Udell (2002) "Small Business Credit availability and Relationship lending: The Importance of Bank Organisational Structure", *The Economic Journal*, Vol. 112, No. 447, pp. 32-53.

Bhagwati, J. (1984) "Splintering and disembodiment of services and developing nations", *The world economy*, Vol. 7, pp.133-44.

Bhagwati, J. (2004) "In defense of Globalization", Oxford University Press.

Bhattacharya, A., C. A. Knox Lovell and P. Sahay (1997) "The Impact of Liberalization on the Productive Efficiency of Indian Commercial Banks", *European Journal of Operational Research*, 98: pp. 332-345.

Bird, G. and R. S. Rajan (1999) "Banks, Financial Liberalization and Financial Crises in Emerging Markets", Centre for International Economic Studies, Discussion Paper No. 99/16, University of Adelaide.

Bonin, J. and I. Abel (2000) "Retail Banking in Hungary: A Foreign Affair?" Mimeo, Wesleyan University, Middletown, CT. Prepared as background paper for, World Bank, World Development Report 2002: Building Institutions for Markets.

Bonin, J.P., I. Hasan and P. Wachtel (2005) "Bank Performance, Efficiency and Ownership in Transition Countries", *Journal of Banking & Finance*, 29, pp. 31-53.

Bosworth, M., C. Findlay, R. Trewin and T. Warren (2000) "Price-impact measures of impediments to services trade", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

Boyd, J. H., R. Levine and B. D. Smith (2001) "The Impact of Inflation on Financial Sector Performance", *Journal of Monetary Economics* 47, pp. 221-248.

Boyd, J. H. and E.C. Prescott (1986) "Financial Intermediary Coalitions", *Journal of Economic Theory*, Vol. 38, pp. 211-232.

Boylaud, O. and G. Nicoletti (2000) "Regulation, Market structure and Performance in Telecommunications", Economics Department working papers NO. 237, OECD.

Braga, C. A. (1996) "The impact of the internationalization of services on developing countries", *Finance & development*, Volume 33, No. 1, pp. 34-37.

Brown, D. K., A. V. Deardorff, A. K. Fox and R. M. Stern (1995) "Computational analysis of Goods and Services liberalization in the Uruguay Round", School of Public Policy, University of Michigan, Discussion Paper No. 379.

Brown, D. K., A. V. Deardorff and R. M. Stern (1995) "Modelling multilateral trade liberalization in services", School of Public Policy, University of Michigan, Discussion Paper No. 378.

Brown, D. and R. M. Stern (2000) "Measurement and Modelling of the Economies effects of trade and investment barriers in services", School of Public Policy, University of Michigan, Discussion Paper No. 453.

Buch, C.M., J. Kleinert and P. Zajc (2003) "Foreign Bank ownership: A bonus or threat for Financial Stability?", In *Securing Financial Stability: Problems and Prospects for New EU Members*, SUERF Study 2003/4, Vienna.

Caldero, C. and L. Liu (2003) "The direction of causality between Financial Development and Economic Growth", *Journal of Development Economics*, 72, pp. 321-334.

Cavallo, M. and G. Majnoni (2001) "Do Banks Provision for Bad Loans in Good Times?", World Bank Policy Research working paper No. 2619.

Cetorelli, N. and M. Gambera (2001) "Banking Market Structure, Financial Dependence and Growth: International Evidence from Industry Data", *The Journal of Finance*, Vol. 56, No. 2, pp. 617-648.

Chadha, R. (2000) "GATS and developing countries : A case study of India", in Stern, R. M.(ed.), "Services in the International Economy," University of Michigan Press.

Chadha, R., D. K. Brown, A. V. Deardorff and R. M. Stern (2000) "Computational Analysis of the impact on India of the Uruguay Round and the forthcoming WTO trade negotiations", The university of Michigan, RSIE Discussion Paper No. 459.

Chan, Th. (2003) "Speaking Points", ICTSD Roundtable on trade in services and sustainable development: Towards Pro-sustainable Development Rules for Subsidies in Trade in Services.

Chanda, R. (2002) "GATS and its implications for developing countries: Key issues and concerns", DESA discussion paper No. 25, United Nations.

Chanda, R. (2006) "Inter-Modal linkages in Services Trade", Trade Policy Working Paper No. 30, OECD.

Chen, Z. and L. Schembri (2002) « Mesure des obstacles au commerce des services : études et méthodes », dans l'étude de 'Trade Policy Research 2002, John M. Crutis and Dan Ciuriak (eds).

Claessens, S., A. Demirguc-Kunt and H. Huizinga (2001) "How Does Foreign Entry Affect the domestic banking markets?", *Journal of Banking and Finance* 25, pp. 891-911.

Claessens, S. and T. Glaessner (1998) "Internationalization of Financial Services in Asia", World Bank Working Paper, No. 1911.

Claessens, S. and L. Laeven (2002) "Financial Development, Property Rights and Growth", The World Bank Policy Research Working Paper No. 2924.

Claessens, S. and J. K. Lee (2002) "Foreign Banks in Low-Income Countries: Recent Developments and Impacts", mimeo, The World Bank.

Clark, X., D. Dollar and A. Micco (2002) "Maritime Transport Costs and Port Efficiency", World Bank policy research working paper No. 2781.

Clarke, G., R. Cull, L. D'Amato and A. Molinari (2000) "On the Kindness of Strangers? The Impact of Foreign Entry on Domestic Banks in Argentina", in Claessens, S. and M. Jansen, (eds.) *The Internationalization of Financial Services: Issues and Lessons for Developing Countries*, Boston, Mass.: Kluwer Academic Press.

Clarke, G., R. Cull and M. Soledad Martinez Peria, (2001) "Does Foreign Bank Penetration Reduce Access to Credit in Developing Countries? Evidence from Asking Borrowers", World Bank Working Paper No. 2716.

Clarke, G., R. Cull and M. S. Martinez Peria (2006) "Foreign Bank Participation and Access to Credit Across Firms in Developing Countries", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 34, pp. 774-795.

Clarke, G., R. Cull, M. S. Martinez Peria and S. M. Sanchez (2003) "Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Economies, and Agenda for Further Research", *The World Bank Research Observer*, Vol. 18, No.1, pp. 25-59.

Clarke, G., R. Cull, M. S. Martinez Peria and S. M. Sanchez (2005) "Bank Lending to Small Businesses in Latin America: Does Bank Origin Matter?", *Journal of Money, Credit, and Banking* 37 (1), pp. 83-118.

Colecchia, A. (2000) "Measuring barriers to market access for services: A pilot study on accountancy services", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

Crystal, J. S., B. G. Dages and L. S. Goldberg (2002) "Has Foreign Bank Entry Led to Sounder Banks in Latin America?", *Federal Reserve Bank of New York, Current Issues In Economics and Finance*, vol. 8, No. 1, pp. 1-6.

Cull, R. and M. S. Martinez Peria (2007) "Foreign Bank Participation and Crises in Developing Countries", World Bank Policy Research Working Paper No. 4128.

Deardorff, A. V. (2000) "International provision of Trade Services, Trade, and fragmentation", The university of Michigan, discussion paper No. 463.

Deardorff, A. V. and R. M. Stern (1997) "Measurement of Non-Tariffs Barriers", OECD, Economics Department, Working Papers No. 179.

Deardorff, A. V. and R. M. Stern (2004) "Empirical Analysis of Barriers to International Services Transactions and the Consequences of Liberalisation", RSIE Discussion Paper No. 505, University of Michigan,

Dee, P. and K. Hanslow (2000) "Multilateral liberalization of services trade", Productivity Commission, Staff research paper, March.

Dee, Ph, K. Hanslow and T. Phamduc (2000) "Measuring the cost of barriers to trade in services", Paper prepared for eleventh annual NBER East Asian Seminar, Seoul.

De Gregorio, J. (1998) "Financial Integration, Financial Development and Economic Growth", Centre for Applied Economics Department of Industrial Engineering, University de Chile WP.

De Haan, J. and I. Naaborg (2004) "Financial Intermediation in Accession Countries: The Role of Foreign Banks", in D. Masciandaro (eds), *Financial Intermediation in the New Europe: Banks, Markets and Regulation in EU Accession Countries*, Edward Elgar.

De Haas, R. T.A. and I. P.P. Van Lelyveld (2004) "Foreign Bank Penetration and Private Sector Credit in Central and Eastern Europe", *Journal of Emerging Market Finance*, Vol. 3, pp. 125-151.

Deidda, L. G. (2006) "Interaction between Economic and Financial Development", *Journal of Monetary Economics*, 53, pp. 233-248.

Demetriades, P. and O. Andrianova (2004) "Finance and Growth: What we know and what we need to know", In Goodhart, C.A.E. (Ed.), *Financial Development and Growth: Explaining the links*. Palgrave Macmillan, Basingstoke, pp. 38-65.

Demetriades, P. O. and K. A. Hussein (1996) "Does Financial Development cause Economic Growth? Time-series evidence from 16 countries", *Journal of Development Economics*, Vol. 51, pp. 387-411.

Demirgüç-Kunt, A. and H. Huizinga (1999) "Determinants of commercial bank interest margins and profitability: some international evidence", *World Bank Economic Review*, Vol. 13, No 2, pp. 379-408.

Demirgüç-Kunt, A. and H. Huizinga (2004) "Financial Structure and Bank Profitability", in *Financial Structure and Economic Development*, Asli Demirgüç-kunt and Ross Levine, editors, the MIT Press.

Demirgüç-Kunt, A., L. Laeven and R. Levine (2004) "Regulations, Market Structure, Institutions, and the Cost of Financial Intermediation", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 36, No. 3, Part 2, pp. 593-622.

Demirgüç-kunt, A. and R. Levine (2004) "Financial Structure and Economic Development: Perspectives and Lessons", in *Financial Structure and Economic Development*, Asli Demirgüç-kunt and Ross Levine, editors, the MIT Press.

Demirgüç-kunt, A. and R. Levine (2004) "Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Cross-Country Comparisons", in *Financial Structure and Economic Development*, Asli Demirgüç-kunt and Ross Levine, editors, the MIT Press.

Demirguc-Kunt, A., R. Levine and H. G. Min (1998) "Opening to Foreign Banks: Issues of Stability, Efficiency, and Growth", in Seongtae Lee (ed.), *The Implications of Globalization of World Financial Markets*, Seoul: Bank of Korea: 83-115.

Demirgüç-kunt, A. and V. Maksimovic (1996) "Institutions, Financial markets and Firm's Choice of Debt Maturity", World Bank Policy Research Working Paper No. 1686.

Demirgüç-Kunt, A. and V. Maksimovic (1998) "Law, Finance, and Firm Growth", *Journal of Finance* 53 : pp. 2107-2137.

Denizer, C. (2000) "Foreign Entry in Turkey's Banking Sector: 1980-97", the World Bank WP No. 2462 (October).

Detragiache, E. and P. Gupta (2006) "Foreign Banks in Emerging Market Crises: Evidence from Malaysia", *Journal of Financial Stability*, No. 2, pp. 217-242.

Detragiache, E., T. Tressel and P. Gupta (2006) "Foreign Banks in Poor Countries: Theory and Evidence", IMF Working Paper No. 06/18.

Diamond, D. W. (1984) "Financial Intermediation and Delegated Monitoring", *The Review of Economic Studies*, Vol. 51, No. 3, pp. 393-414.

Diamond, D. W. (1996) "Financial Intermediation as Delegated Monitoring: A Simple Example", *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, Vol. 82/3, pp. 51-66.

Diamond, D. W. and P. H. Dybvig (1983) "Banks Runs, Deposit Insurance, and Liquidity", *The Journal of Political Economy*, Vol. 91, No. 3, pp. 401-419.

Dihel, N. (2003) "Quantification of the costs to national welfare of barriers to trade in services: A scoping paper", in OECD, *Quantifying the benefits of liberalising trade in services*, Paris.

Di Patti, E. B. and D. C. Hardy (2005) "Financial sector Liberalization, Bank Privatization, and Efficiency: Evidence form Pakistan", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 29, pp. 2381-2406.

Doove, S., O. Gabbitas, D. Nguyen-Hong and J. Owen (2001) "Price Effects of Regulation: Telecommunications, Air Passenger Transport and Electricity Supply", *Productivity Commission Staff Research Paper*, AusInfo, Canberra, October.

Eschenbach, F. (2004) "Finance and Growth: A survey of the Theoretical and Empirical Literature", *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 039/2.

Evenett, S. J. and B. M. Hoekman (2000) "Government Procurement of Services and Multilateral Disciplines", in *GATS 2000: new directions in services trade liberalization*, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, *Brooking Institution Press*.

Farabullini, F. and G. Ferri (2004) "Eastern Passages for Italy's Banks and Industrial Districts: Are the Two Related or Independent?", in D. Masciandaro (eds), *Financial*

Intermediation in the New Europe: Banks, Markets and Regulation in EU Accession Countries, Edward Elgar.

Feketekuty, G. (1998) "Setting the Agenda for the Next Round of Negotiations on Trade in Services", in: Schott, Jeffrey J. (ed.), *Launching New Global Trade Talks: An Action Agenda*, Washington D.C.: Institute for International Economics.

Feketekuty, G. (1998) "Trade in services – Bringing Services into the Multilateral Trading System", in : *The Uruguay Round and beyond, essays in Honour of Arthur Dunkel*, J. Bhagwati, M. Hirsch (eds), Springer.

Feketekuty, G. (2000) "Assessing and improving the Architecture of GATS", in *GATS 2000: new directions in services trade liberalization*, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, Brookings Institution Press.

Feketekuty, G. (2000) "Regulatory Reform and Trade Liberalization in Services", in *GATS 2000: new directions in services trade liberalization*, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, Brookings Institution Press.

Findlay, C. (2001) "Services sector reform and development strategies : Issues and research priorities", UNCTAD, *Policy issues in international trade and commodities*, study series no. 8.

Findlay, Ch. (2002) "Multilateral liberalization of services trade and investment in a globalising world: Scope and limitations", *national Europe Centre Paper No. 55*.

Findlay, C. and T. Warren (1999) "The general agreement on trade in services and developing countries in the ESCAP region", www.unescap.org/tid/publication/chap2_1926.pdf.

Findlay, C. and T. Warren (2000) "Introduction", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

Fink, C., A. Mattoo and I. C. Neagu (2002) "Trade in International Maritime services: How Much Does Policy Matter?", *World Bank Economic Review* 16, pp 81-108.

Fink, C., A. Mattoo and R. Rathindran (2003) "Liberalising Basic Telecommunications: Evidence from developing countries", in OECD, *Quantifying the benefits of liberalising trade in services*, Paris.

Focarelli, D. and A. Pozzolo (2000) "The Determinants of Cross-Border Shareholding: An Analysis with Bank-Level Data from OECD Countries", Paper presented at the Federal Reserve Bank of Chicago Bank Structure Conference, May.

Francois, J. and I. Wooton (2000) "Market structure, trade liberalization and the GATS", Center for international economics studies, Policy discussion paper No. 0003.

Fries, S. and A. Taci (2002) "Banking Reform and Development in Transition Economies", EBRD Working paper, no. 71.

Gadrey, J. (1992) "L'économie des services", la Découverte, Paris.

Gadrey, J. and J.-C. Delaunay (1987) "Les Enjeux de la Société de Service", Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.

Galac, T. and E. Kraft (2000) "What has been the Impact of Foreign Banks in Croatia?", Croatian National Bank Survey S-4, Zagreb.

Galetovic, A. (1996) "Specialization, Intermediation, and Growth", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 38, pp. 549-559.

Garber, P. M. and S. R. Weisbrod (1994) "Opening the Financial Services Market in Mexico", in *The Mexico-U.S. Free Trade Agreement*, ed. by Peter Garber (Cambridge, Massachusetts: MIT Press).

Gauthier, G., E. O'Brien and S. Spencer (2000) "Déjà vu, or new beginning for Safeguards and Subsidies Rules in Services Trade?", in *GATS 2000: new directions in services trade liberalization*, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, Brookings Institution Press.

Gelb, A. H. (1989) "Financial Policies, Growth, and Efficiency", The World Bank Country Economic Department, Working Paper No. 202.

Gelos, G. and J. Roldós (2004) "Consolidation and Market Structure in Emerging Market Banking Systems", *Emerging Markets Review* 5, pp. 39-59.

Gertler, M. (1988) "Financial Structure and Aggregate Economic Activity: An Overview", *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 20, No. 3, Part 2, pp. 559-596.

Gertler, M. and A. Rose (1991) "Finance, Growth, and Public Policy", The World Bank Policy Research Working Paper No. 814.

Giannetti, M. and S. Ongena (2005) "Financial Integration and Entrepreneurial Activity: Evidence from Foreign Bank Entry in Emerging Markets", ECB Working Paper No. 498.

Goldberg, L. B. (2001) "When is U.S. Bank Lending to Emerging Markets Volatile?", Federal Reserve Bank of New York, Mimeo.

Goldberg, L. (2004) "Financial-sector FDI and host countries: New and old lessons", Working paper No. 10441, NBER.

Goldberg, L., B. G. Dages and D. Kinney (2000) "Foreign and Domestic Bank Participation in Emerging Markets: Lessons from Argentina and Mexico", (unpublished; New York: Federal Reserve Bank of New York, March).

Green, J.C., V. Murinde and I. Nikolov (2004) "Are Foreign Banks in Central and Eastern European Countries more Efficient than Domestic Banks?", *Journal of Emerging Market Finance*, 3, pp.175-205.

Greenwood, J. and B. Jovanovic (1990) "Financial Development, Growth, and the Distribution of Income", *Journal of Political Economy*, 98(5, Pt.1), pp. 1076-1107.

Gregorio, J. D. and P. E. Guidotti (1995) "Financial Development and Economic Growth", *World Development*, Vol. 23, No. 3, pp. 433-448.

Grigorian, D. and V. Manole (2002) "Determinants of Commercial Bank Performance in Transition: An Application of Data Envelopment Analysis", *World Bank Policy Research Working Paper No. 2850*.

Gurley, J. G. and E. S. Shaw (1955) "Financial Aspects of Economic Development", *The American Economic Review*, Vol. 45, No. 4, pp. 515-538.

Haber, S. and A. Musacchio (2005) "Contract Rights and Risk Aversion: Foreign Banks and the Mexican Economy, 1997-2004" *Stanford University Working Paper No. 05/025*.

Hardin, A. and I. Holmes (1997) "Services trade and foreign direct investment", *Staff research paper, Industry commission. Canberra: Australian government publishing services*.

Hasan, I. and K. Marton (2000) "Development and Efficiency of the Banking Sector in a Transitional Economy: Hungarian Experience", *Bank of Finland Institute for Economies in Transition, BOFIT Discussion Papers No.7*.

Havrylchyk, O. (2006) "Efficiency of the Polish Banking Industry: Foreign versus Domestic Banks", *Journal of Banking & Finance*, 30, pp. 1975-1996.

Hellmann, T. F., K. C. Murdock and J. E. Stiglitz (2000) "Liberalization, Moral Hazard in Banking and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough?", *American Economic Review*, Vol. 90, No.1, pp. 147-165.

Hermes, N. and R. Lensink (2002) "The Impact of Foreign Bank Entry on Domestic Banks in Less Developed Countries: An Econometric Analysis", In Kowalski, T., Lensink, R. and Vensel, V. (editors): *Foreign Bank and Economic Transition - Paper in Progress*. Poznan: Faculty of Economics, Poznan University, pp. 129-146.

Hermes, N. and R. Lensink (2004) "Foreign bank presence, domestic bank performance and financial development", *Journal of Emerging Market Finance*, 3, 2, pp. 207-229.

Herrero, A. G. and D. N. Simon (2004) "Foreign Banks and Financial Stability in the new Europe", in D. Masciandaro (eds), *Financial Intermediation in the New Europe: Banks, Markets and Regulation in EU Accession Countries*, Edward Elgar.

Hertel, T. W., K. Anderson, J. Francois and W. Martin (2000) "Agriculture and Non-agriculture liberalization in the Millennium Round", *CIES Policy Discussion Paper No. 0016*.

Hibbert, E. (2003) "The New Framework for Global Trade In Services – All about GATS", *The Service Industries Journal*, Vol.23, No.2, pp. 67-78.

Hill, T. P. (1977) "On goods and services", *The review of income and wealth*, series 23, No. 4, pp. 315-338.

Hill, T. P. (1987) "The economic significance of the distinction between goods and services", *international association for research in income and wealth*, OECD, Paris.

Hodge, J. "Developing a trade and industry policy agenda for service sectors in South Africa", Johannesburg: South African Trade and Industrial Policy Secretariat.

Hodge, J. (1997) "Towards an understanding of world and South African trade in services", TIPS working paper no. 4, September.

Hoekman, B. (1995) "Tentative first steps : An assessment of the Uruguay Round agreement on services", The world bank, Policy research working paper No. 1455.

Hoekman, B. (1999) "Towards a more balanced and comprehensive services agreement", paper presented at the conference preparing for the Seattle Ministerial, institute for international economics.

Hoekman, B. (2000) "The next round of services negotiations: identifying priorities and options", Federal reserve Bank of ST. Louis.

Hoekman, B., and C. A. Primo Braga (1997) "Protection and Trade in Services: A Survey", *Open Economies Review* 8: pp. 285-308.

Hoekman, B. M. and M. M. Kostecki (2001) "The political economy of the world trading system: the WTO and beyond", 2ed edition, oxford university press.

Hoekman, B. and A. Mattoo (2000) "Services, Economic Development and the next round of negotiations on services", *journal on international development*, Vol. 12 issue 2, pp 283-296.

Hoekman, B. and P. A. Messerlin (2000) "Liberalizing trade in services : Reciprocal negotiations and regulatory reform", in Pierre Sauvé and Robert Stern (eds.), *services 2000: New directions in services trade liberalization*, Washington D.C.: Brookings institution.

Holmes, L. and A. Hardin (2000) "Assessing barriers to services sector investment", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

Iida, K. and J. Nielson (2003) "Transparency in Domestic Regulation: Practices and Possibilities", in Aaditya Mattoo and Pierre Sauvé Editors, A copublication of the World Bank and Oxford University Press.

IMF (2000) "The Role of Foreign Banks in Emerging Markets", In *International Capital Markets: Development, Prospects, and Key Policy Issues*. Washington, D.C.

Irwin, D. (2005) "Free Trade under fire", second edition, Princeton University Press.

Ito, H. (2006) "Financial development and financial liberalization in Asia: Thresholds, institutions and the sequence of liberalization", *North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 17 (3), pp. 303-327.

Jemric, I. and B. Vujcic (2002) "Efficiency of Banks in Croatia: A DEA approach", *Comparative Economic Studies* 44, pp.169–193.

Jenkins, H. (2000) "Commercial Bank Behavior in Micro and Small Enterprise Finance", Development Discussion Paper No. 741, Harvard Institute for International Development, Harvard University, Boston, MA.

Jeon, Y., S. M. Miller and P. A. Natke (2006) "Do Foreign Bank operations provide a stabilizing influence in Korea?", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 46, pp. 83-109.

Jomini, P., G. Verikios and X.-G. Zhang (2003) "Quantifying the effects of liberalising services: The experience of the Australian Productivity Commission", in OECD, *Quantifying the benefits of liberalising trade in services*, Paris.

Kalirajan, K. (2000) "Restrictions on Trade in Distribution Services", Productivity Commission Staff Research Paper, AusInfo, Canberra, August.

Kalirajan, K., G. McGuire, D. Nguyen-Hong and M. Schuele (2000) "The price impact of restrictions on banking services", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

Kaminsky, G. L. and S. L. Schmukler (2003) "Short-Run Pain, Long-Run Gain: The Effects of Financial Liberalization", NBER Working Paper No. 9787.

Kang, J.-S. (2000) "The services sector in output and in international trade", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

Kang, J.-S. (2000) "Price impact of restrictions on maritime transport services", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

Kang, J.-S. And C. Findlay (2000) "Regulatory reform in the maritime industry", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

Karsenty, G. (2000) "Assessing Trade in Services by Mode of Supply", in GATS 2000: new directions in services trade liberalization, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, Brookings Institution Press.

Kasman, A., S. Kirbas-Kasman and O. Carvallo (2005) "Efficiency and Foreign Ownership in Banking: An International Comparison", Dokuz Eylul University, Faculty of Business, Department of Economics, Discussion Paper Series, No. 05/03.

Kawai, H. and S. Urata (1998) "The cost of regulation in the Japanese Service Industry", in "The Economic Implications of Liberalizing APEC Tariff and Nontariff Barriers to Trade", U.S. International Trade Commission.

Kemp, S. (2000) "Trade in education services and the impacts of barriers to trade", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

King, R.G. and R. Levine (1993) "Finance and growth: Schumpeter might be right", *Quarterly Journal of Economics* 108, pp. 717-738.

Koivu, T. (2002) "Do Efficient Banking Sectors accelerate Economic Growth in Transition Countries", Bank of Finland, BOFIT discussion papers, no. 14.

Konan, D. and K. Maskus (2004) "Quantifying the impact of services liberalization in a developing countries", World Bank policy research working paper 3193.

Krajewski, M. (2001) "Public Services and the Scope of the General Agreement on Trade in Services (GATS)", a Research Paper written for Centre for International Environmental law (CIEL).

Krugman, P. (1993) "International Finance and Economic Development", in Alberto Giovannini (ed.), *Finance and Development: Issues and Experience*, Cambridge.

Lapid, K. (2006) "Outsourcing and Offshoring under the GATS", *Journal of World Trade*, Vol. 40: 1.

La Porta, R., F Lopez-de-Silanes and A. Shleifer (2002) "Government Ownership of Banks", *The Journal of Finance*, Vol. 57, No. 1, pp. 265-301.

La Porta, R., F. Lopez-De-Silanes, A. Shleifer and R. W. Vishny (1997) "Legal Determinants of External Finance", *The Journal of Finance*, Vol. 52, No. 3, pp. 1131-1150.

La Porta, R., F. Lopez-De-Silanes, A. Shleifer and R. W. Vishny (1998) "Law and Finance", *The Journal of Political Economy*, Vol. 106, No. 6, pp. 1113-1155.

Lee, J. K. (2002) "Financial Liberalization and Foreign Bank Entry in MENA", paper prepared as a background paper for the MENA Trade Intensification Study.

Leebron, D. W. (2003) "Regulatory Discrimination in Domestic United States Law: a Model for the GATS?", in Aaditya Mattoo and Pierre Sauvé Editors, *A copublication of the World Bank and Oxford University Press*.

Lehner, M. and M. Schnitzer (2008) "Entry of Foreign Banks and their Impact on Host Countries", *Journal of Comparative Economics* (forthcoming).

Lensink, R. and N. Hermes (2004) "The Short-term Effects of Foreign Bank Entry on Domestic Bank Behaviour: Does Economic Development Matter?", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 28., 3, pp. 553-568.

Lensink, R., A. Meesters and I. Naaborg (2008) "Bank Efficiency and Foreign Ownership: Do Good Institutions matter?", *Journal of Banking & Finance* Vol. 32, pp. 834-844.

Levine, R. (1991) "Stock Markets, Growth, and Tax Policy", *The Journal of Finance*, Vol. 46, No. 4, pp. 1445-1465.

Levine, R. (1996), "Foreign Banks, Financial Development, and Economic Growth," in C. Barfield (ed.), *International Financial Markets: Harmonization versus Competition*, Washington, DC: AEI Press.

Levine, R. (1997) "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXV, pp. 688-726.

Levine, R. (1998) "The Legal Environment, Banks and Long-Run Economic Growth", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 30, No. 3, Part 2, pp. 596-613.

Levine, R. (1999) "Law, Finance and Economic Growth", *Journal of Financial Intermediation* 8, pp. 8-35.

Levine, R. (2001) "International Financial Liberalization and Economic Growth", *Review of International Economics*, vol. 9 (4), pp. 688-702.

Levine, R. (2003) "Denying Foreign Bank Entry: Implications for Bank Interest Margins", *Working Papers Central Bank of Chile*, No. 222, Central Bank of Chile.

Levine, R., N. Loayza and Th. Beck (2000) "Financial intermediation and growth: Causality and causes", *Journal of Monetary Economics* Vol. 46, pp 31-77.

Levine, R. and S. Zervos (1998) "Stock markets, Banks and Economic Growth", *American Economic Review* Vol. 88, pp 537-558.

Levy Yeyati, E. and A. Micco (2007) "Concentration and Foreign Penetration in Latin American Banking Sectors: Impact on Competition and Risk", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 31, pp.1633-1647.

Low, P. and A. Mattoo (1999) "is there a better way , alternative approaches to liberalization under the GATS", in Sauve, P. and Stern, R. (eds.), *Services 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*, Brookings Institution and Harvard University.

Lucke, M. and D. Spinanger (2004) "Liberalizing international trade in services: Challenges and Opportunities for developing countries", *Kiel Discussion Papers* 412.

Manduna, C. (2004) "The WTO Services Negotiations: An Analysis of the GATS and Issues of Interest for Least Developed Countries", *Trade-Related Agenda, Development and Equity (T.R.A.D.E.)*, Working Paper No. 23, South Centre.

Marconini, M. (2005) "Emergency Safeguard Measures in the GATS: Beyond Feasible and Desirable", *UNCTAD/DITC/TNCD/2005/4*.

Marko, M. (1998) "An Evaluation of the Basic Telecommunications Service Agreement", Policy discussion paper No. 98/09, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide, Australia.

Markus, K. (2003) "National Regulation and Trade Liberalization in Services", *Kluwer Law International*, The Hague/London/New York.

Markusen, J., T. Rutherford and D. Tarr (1999) "Foreign direct investment in services and the domestic market for expertise", Presented at the second annual conference on global economic analysis, ebberuk, Denmark, June 20-22, 1999.

Martinez Peria, M. S. and A. Mody (2004) "How Foreign Participation and Market Concentration Impact Bank Spreads: Evidence from Latin America", World Bank Policy Research Working Paper No. 3210.

Martinez-Peria, M.S., A. Powell and I. Vladkova Hollar (2005), "Banking on Foreigners: The Behavior of International Bank Lending to Latin America, 1985–2000", IMF Staff Papers, Vol. 52, Number 3.

Mashayekhi, M. (2000) "GATS 2000 negotiations : Options for developing countries", Trade-Related Agenda, development and equity (T.R.A.D.E.) working paper no 9.

Mathieson, D. J. and J. Roldòs (2001) "The Role of Foreign Banks in Emerging Markets", IMF, presented at the World Bank, IMF, Brookings Institution Third Annual Financial markets and Development Conference, May 19-21, New York.

Mattoo, A. (2000) "Shaping future GATS rules for trade in services", prepared for an NBER conference on trade in services in Seoul.

Mattoo, A. (2005) "Services in a Development Round: Three Goals and Three Proposals", World Bank Policy Research Working Paper No. 3718.

Mattoo, A. and M. Olarreaga (2000) "Should Credit be Given for Autonomous Liberalization in Multilateral Trade Negotiations?", Policy Research Working Paper No. 2374, World Bank.

Mattoo, A., R. Rathindran and A. Subramanian (2001) "Measuring services trade liberalization and its impact on economic growth: An illustration", The World Bank Policy Research Working Paper No. 2655.

Mattoo, A. and P. Sauvé (2003) "Domestic Regulation and Trade in Services: Key issues", in Aaditya Mattoo and Pierre Sauvé Editors, A copublication of the World Bank and Oxford University Press.

Mattoo, A. and S. Wunsch (2004) "Pre-empting protectionism in services : The WTO and Outsourcing ", The World Bank Policy Research working paper No. 3237.

McCaig, B. and Th. Stengos (2005) "Financial Intermediation and Growth: Some Robustness results", Economics Letters, 88, pp. 306-312.

McDonald, B. (1998) "The World Trading System: The Uruguay Round and Beyond", Macmillan press LTD.

McGuire, G. (1998) "Australia's restrictions on trade in financial services", Productivity Commission Staff Research Paper, AusInfo, Canberra, October.

McGuire, G. (2002) "Trade in services - market access opportunities and the benefits of liberalization for developing economies", UNCTAD, Policy issues in international trade and commodities, study series No. 19.

McGuire, G. (2003) "Methodologies for Measuring Restrictions on trade in services" in OECD, Quantifying the benefits of liberalising trade in services, Paris.

McGuire, G. and M. Schuele (2000) "Restrictiveness of international trade in banking services", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

McGuire, G., M. Schuele and T. Smith (2000) "Restrictiveness of international trade in maritime services", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

McKinnon, R. I. (1973) "Money and Capital in Economic Development", Brookings Institution, Washington, DC.

Mérenne-Schoumaker, B. (1996) "La localisation des services", *Géographie d'aujourd'hui*, Nathan.

Mero, K. and M.E. Valentinyi (2003) "The role of Foreign Banks in five Central and Eastern European Countries", Magyar Nemzeti Bank Working Paper, No. 2003/10.

Merton, R. C. and Z. Bodie (1995) "A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment", in *The global financial system: A functional perspective*. Eds.: Dwight B. Crane et Al. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Messerlin, P. (1995) "La nouvelle organisation mondiale du commerce", Ifri.

Mester, L. J. (1997) "What's the Point of Credit Scoring?", *Federal Reserve Bank of Philadelphia Business Review*, Sept.-Oct.: pp. 3-16.

Mian, A. (2003) "Foreign, Private Domestic, and Government Banks: New Evidence from Emerging Markets", unpublished manuscript.

Mian, A. (2006) "Distance Constraints: the limits of Foreign lending in Poor Economies", *Journal of Finance* 61 (3), pp. 1465–1495.

Micco, A., U. Panizza and M. Yañez (2006) "Bank Ownership and Performance: Does Politics Matter?", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 31, pp. 219-241.

Mishkin, F. S. (2007) "Globalization and Financial Development", *Journal of Development Economics*, forthcoming.

Mucci, F., L. Papi and D. Revoltella (2004) "New Europe Banking: The Role of International Players", in D. Masciandaro (eds), *Financial Intermediation in the New Europe: Banks, Markets and Regulation in EU Accession Countries*, Edward Elgar.

Naaborg, I., B. Scholtens, J. De Haan, H. Bol and R. De Haas (2004) "How

Important are Foreign Banks in the Financial Development of European Transition Countries?”, *Journal of Emerging Market Finance*, 3, pp. 99-123.

Naceur, S. B. and S. Ghazouani (2007) “Stock markets, Banks, and Economic Growth: Empirical evidence from the MENA region”, *Research in International Business and Finance*, 21, pp. 297–315.

Neusser, K. and M. Kugler (1998) “Manufacturing Growth and Financial Development: Evidence from OECD Countries”, *Review of Economics and Statistics*, 80, pp. 636-46.

Nguyen-Hong, L. (2000) “Restrictions on Trade in Professional Services”, *Productivity Commission Staff Research Paper*, AusInfo, Canberra, August.

Nicolaidis, K., and J. P. Trachtman (2000) “From Policed Regulation to Managed Recognition in GATS”, in *GATS 2000: new directions in services trade liberalization*, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, Brookings Institution Press.

Nollet, J. and J. Haywood-Farmer (1992) “Services et management”, *Collection management*, De Boeck Université.

Noy, I. (2004) “Financial Liberalization, Prudential supervision, and the onset of Banking Crises”, *Emerging Markets Review*, No. 5.

Odedokun, M. O. (1996) “Alternative Econometric approaches for analysing the role of the Financial sector in Economic Growth: Time-series evidence from LDCs”, *Journal of Development Economics*, Vol. 50, pp. 119-146.

OECD (1994) « L'accord Général sur le commerce des Services (GATS) : Une analyse », *Organisation de Coopération et de Développement Economiques*, Paris, OCDE/GD (94) 123.

OECD (1998) “Open market matter: The benefits of trade and investment liberalization”, *OECD*, Paris.

OECD (2000) “employment in the service economy: A reassessment”, in *OECD Employment outlook*, chapter 3, pp. 79-128.

OECD (2000) “Quantification of costs to national welfare from Barriers to Services Trade: A literature review”, *TD/TC/WP(2000) 24/FINAL*.

OECD (2001) “Echanges de Services: Guide des Exemptions du Régime NPF dans le cadre de l'AGCS”, *Groupe de travail de comité des échanges*, *TD/TC/WP25*.

OECD (2002) “GATS: The case for open services markets”, *Organisation of Economic co-operation and Development*, *OECD*.

OECD (2003) “Quantifying the benefits of liberalising trade in services”, *Organisation of Economic co-operation and Development*, *OECD*.

OECD (2005) “Growth in Services: fostering employment, productivity and innovation”, *Paper presented at the Meeting of the OECD Council at Ministerial Level*, 2005.

Okuda, H. and S. Rungsomboon (2004) "The Effects of Foreign Bank Entry on the Thai Banking Market: Empirical Analysis from 1990 to 2002", Centre for Economic Institutions Working Paper Series, No. 2004-20.

Outlon, N. (1999) "Must the growth rate decline? Baumol's unbalanced growth revisited", Bank of England Working paper No. 107.

Peek, J. and E.S. Rosengren (1997) "The International Transmission of Financial Shocks: The Case of Japan", *American Economic Review*, 87(4): pp. 495–505.

Peek, J. and E. S. Rosengren (2000) "Implications of the Globalization of the Banking Sector: The Latin American Experience", *Federal Reserve Bank of Boston, New England Economic Review*, Sept.-Oct.: pp. 45-62.

Pilat, D. and A. Wolfl (2005) "Measuring the interaction between manufacturing and services", OECD, STI Working Paper 2005/5.

Prylinsky, R. and D. Mongialo (2003) "Definition of Subsidy in the GATS", ICTSD Roundtable on trade in services and sustainable development: Towards Pro-sustainable Development Rules for Subsidies in Trade in Services.

Rajan, R. S. (1999) "Banks, Financial Liberalization: and the 'Interest Rate Premium Puzzle' in East Asia", Centre for International Economic Studies, Discussion Paper No. 99/12, University of Adelaide.

Rajan, R. S. (2001) "International Financial Flows and Regional Financial Safeguards in East Asia", Centre for International Economic Studies, Discussion Paper No. 0148, University of Adelaide.

Rajan, R. S. and G. Bird (2002) "Will Asian economies gain from liberalizing trade in services?", Centre for international economic studies, Discussion paper No. 0222.

Rajan, R. S. and R. Sen (2002) "Liberalisation of International Trade in Financial Services in Southeast Asia: Indonesia, Malaysia, Philippines and Thailand", Centre for International Economic Studies, Discussion Paper No. 0217, University of Adelaide.

Rajan, R. S. and R. Sen (2002) "International Financial Liberalisation in Developing Countries: Lessons from recent experiences", Centre for International Economic Studies, Discussion Paper No. 0220, University of Adelaide.

Rajan, R. S. and R. Sen (2002) "Liberalisation of Financial Services in Southeast Asia under the ASEAN Framework Agreement on Services (AFAS)", Centre for International Economic Studies, Discussion Paper No. 0226, University of Adelaide.

Rajan, R. G. and L. Zingales (1998) "Financial Dependence and Growth", *American Economic Review* 88, pp. 559-586.

Rajan, R. and L. Zingales (2004) "Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity", Princeton University Press, Princeton.

Ranciere, R., A. Tornell and F. Westermann (2006) "Decomposing the effects of Financial Liberalization: Crises vs. Growth", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 30, Issue 12, pp. 3331-3348.

Rioja, F. and N. Valev (2004) "Does one size fit all? A re-examination of the Finance and Growth relationship", *Journal of Development Economics*, 74, pp. 429-447.

Robinson, Sh., Z. Wang and W. Martin (2002) "Capturing the Implications of Services Trade Liberalization", *Economic System Research* vol. 14(1), pp. 3-33.

Roubini, N. and X. Sala-i-Martin (1991) "Financial Development, the Trade Regime, and Economic Growth", NBER Working Papers Series, Working Paper No. 3876.

Rousseau, P. L. and P. Wachtel (1998) "Financial Intermediation and Economic Performance: Historical Evidence from Five Industrialized Countries", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 30, No. 4, pp. 657-678.

Rousseau, P. L., P. Wachtel (2002) "Inflation Thresholds and the Finance-Growth Nexus", *Journal of International Money and Finance*, Vol. 21, pp. 777-793.

Sampson, G. and R. Snape (1985) "Identifying issues in trade in services", *The world economy*, Vol. 8, pp.171-182.

Sauvé, P. (1995) "Assessing the General Agreement on Trade in Services: Half-full or Half-empty?", *Journal of World Trade*, Vol.29, No.4, pp.125-45.

Sauvé, P. (2002) "Completing the GATS Framework: Addressing Uruguay Round Leftovers", *Aussenwirtschaft*, 57.

Sauvé P. and J. Gillespie (2000) "Financial Services and the GATS 2000 Round", in *Brookings-Wharton Papers on Financial Services*, Robert E. Litan, Anthony M. Santomero (eds), Brookings Institution, Wharton School.

Schmukler, S. L. (2003) "Financial Globalization: Gain and Pain for Developing Countries", *Development Research Group*, World Bank, No. 30141.

Schulz, H. (2006) "Foreign Banks in Mexico: New Conquistadors or Agents of Change?", *The Wharton School, Financial Institutions Center*, Working Paper No. 06-11. University of Pennsylvania.

Shaw, E. S. (1973) "Financial Deepening in Economic Development", Oxford University Press.

Snape, R. H. and M. Bosworth (1996) "Advancing Services Negotiations", in *The World Trading System: Challenges Ahead*, ed. By Jeffrey J. Schott. Washington: Institute for International Economics.

South Centre (2003) “Background note: Article VI (Domestic Regulation) with emphasis on Paragraph 4 and the EU and Japanese proposals”, South Centre Analytical Note, SC/TADP/AN/SV/4.

South Centre (2005) “Issues of Interest to LDCs in the WTO Services Negotiations, Series No. 3: Emergency Safeguard Mechanism”, South Centre Analytical Note, SC/TADP/AN/SV/15.

South Centre (2006) “The Development Dimension Of The GATS Domestic Regulation Negotiations”, South Centre Analytical Note, SC/AN/TDP/SV/11.

Stephenson, SH. M. (1998) “Approaches to liberalizing services”, this paper was written for the project on regional integration of the development research Group of the World Bank.

Stephenson, SH. M. (2000) “GATS and Regional Integration”, in GATS 2000: new directions in services trade liberalization, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, Brooking Institution Press.

Stern, R. M. (2000) “Quantifying barriers to trade in services”, the university of Michigan, discussion paper No. 470.

Stern, R. (2005) “The place of services in the world economy”, The university of Michigan, Discussion Paper No. 530.

Stern, R. and B. Hoekman (1987) “Issues and data needs for GATT negotiations on services”, The world economy, Vol. 10, pp 39-60.

Stiglitz, J. E. (1999) “Two Principles for the Next Round, Or, How to Bring Developing Countries in from the Cold”, Paper for presentation to the Conference on the WTO 2000 Negotiations, Geneva, September 20-21.

Stiglitz, J. E. and A. Weiss (1981) “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”, The American Economic Review, Vol. 71, No. 3, pp. 393-410.

Stiglitz, J. E. and A. Weiss (1983) “Incentive Effects of Terminations: Applications to the Credit and Labor Markets”, The American Economic Review, Vol. 73, No. 5, pp. 913-927.

Stille, F. (2002) “Output and labor productivity in service industries: problems of measurement and international comparison”, DIW working papers, Research Notes 18.

Stulz, R. (2004) “Does Financial Structure Matter for Economic Growth? A Corporate Finance Perspective”, in Financial Structure and Economic Development, Asli Demirguc-kunt and Ross Levine, editors, the MIT Press.

Sturm, J.E. and B. Williams (2004) “Foreign Bank Entry, Deregulation and Bank Efficiency: Lessons from the Australian Experience”, Journal of Banking & Finance, Vol. 28, pp. 1775-1799.

Tamirisa, N., P. Sorsa, G. Bannister, B. McDonald and J. Wieszorek (2000) "Trade Policy in Financial Services", IMF Working Paper, WP/00/31, International Monetary Fund, Washington.

Thompson, R. (2000) "Formula Approaches to improving GATS Commitments", in GATS 2000: new directions in services trade liberalization, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, Brookings Institution Press.

Tobin, J. (1965) "Money and Economic Growth", *Econometrica*, Vol. 33, No. 4, pp. 671-684.

Trewin, R. (2000) "A price-impact measure of impediments to trade in telecommunications services", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

UNCTAD (2003) "Dispute settlement", in *World Trade Organization: GATS*, United Nations, New York and Geneva.

UNCTAD and World Bank (1994) "Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook", Geneva: United Nations.

Unite, A. A. and M. J. Sullivan (2003) "The effect of Foreign Entry and Ownership Structure on the Philippine Domestic Banking Market", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 27, pp. 2323-2345.

Verikios, G. and X.-G. Zhang (2000) "Sectoral impacts of liberalising trade in services", Paper presented to the Third annual Conference on Global Economic Analysis, Melbourne, Australia, June 27-30.

Warren, T. (2000) "The identification of impediments to trade and investment in telecommunications services", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

Warren, T. (2000) "The impact on output of impediments to trade and investment in telecommunications services", in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London and New York: Routledge.

Warren, T. and C. Findlay (1999) "Measuring impediments to trade in services", CIES Discussion paper NO. 99/19.

Wolfl, A. (2003) "Productivity growth in service industries: An assessment of recent patterns and the role of measurement", STI Working paper 2003/7, OECD.

Wolfl, A. (2005) "The service economy in OECD countries", STI Working Paper 2005/3, OECD.

World Bank (1995) "Global economic prospects and the developing countries", *A World Bank Book*, Washington, D.C.

World Bank (2002) “Global Development Finance, Financing the Poorest Countries”, Washington, D.C.

WTO (1996) “Subsidies and Trade in Services”, WPGR, S/WPGR/W/9.

WTO (1998) « un commerce ouvert sur l’avenir », Publications de l’OMC, 2^{ème} édition.

WTO (2001) “GATS: Fact and Fiction”, World Trade Organization, Geneva.

WTO (2003) “Negotiations on Subsidies”, WPGR, S/WPGR/10.

WTO (2006) “Services: rules for growth and investment”, World Trade Organization, Geneva.

WTO (2006) “An Introduction to the GATS”, World Trade Organization, Geneva.

WTO “The General Agreement on Trade in Services (GATS): Objectives, coverage and disciplines”, WTO website, World Trade Organization, Geneva.

Wurgler, J. (1999) “Financial Markets and the Allocation of Capital”, Yale ICF Working Paper No. 99-08.

Yeyati, E.L. and A. Micco (2003) “Concentration and Foreign Penetration in Latin American Banking Sectors: Impact on Competition and Risk”, Inter-American Development Bank Working Paper No. 499.

Yildirim, H.S. and G. C. Philippatos (2003) “Efficiency of Banks: Recent Evidence from the Transition Economies of Europe – 1993–2000”, University of Saskatchewan, <www.yorku.ca/yildirim/CEEefficiency.pdf>.

Young, A. M. (2000) “Where Next for Labor Mobility under GATS?”, in GATS 2000: new directions in services trade liberalization, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, Brooking Institution Press.

Zampetti, A. B. (2000) “Market Access through Mutual Recognition: The promise and Limits of GATS Article VII”, in GATS 2000: new directions in services trade liberalization, Pierre Sauvé and Robert M. Stern, editors, Brooking Institution Press.